

報道関係各位

平成22年4月16日
株式会社 クロス・マーケティング
(東証マザーズ3629)

5/20・21・26 全3回完結
マーケティング実務のための課題解決型「車座マーケティング講座」を開催
～講座終了後も1ヵ月間、講師が受講者のマーケティング課題・キャリア・業務の悩みにもお答えします～

株式会社クロス・マーケティング(本社:東京都中央区 代表取締役社長:五十嵐 幹)は、2010年5月20日(木)、21日(金)、26日(水)において、全3回完結「マーケティング実務のための課題解決型 車座マーケティング講座」を開催致します。

■講座概要

講座名 : マーケティング実務のための課題解決型「車座マーケティング講座」
日時 : 1日目:5月20日(木)18:00～21:00 17:30～受付開始
: 2日目:5月21日(金)18:00～21:00 17:30～受付開始
: 3日目:5月26日(水)19:00～21:30 18:30～受付開始
会場 : 株式会社クロス・マーケティング 会議室
所在地 : 東京都中央区銀座8-15-2 銀座COMビル6F
地図 : <http://www.cross-m.co.jp/company/access.html>
定員 : 18名限定(先着順)
受講料 : 早期割引価格 1名様につき 27,300円(税込) ※4/16(金)～4/30(金)18:30まで
: 通常価格 1名様につき 29,400円(税込)
主催 : 株式会社 クロス・マーケティング
詳細・申し込みはこちら : <http://www.cross-m.co.jp/seminar/201005/001/index.html>

【講師プロフィール】 大木 英男(おおきひでお)



株式会社クロス・マーケティング顧問

京都大学文学部卒業後、日本で最初の調査会社である株式会社市場調査社に入社。その後、株式会社クリエイティブ・プランニング・アンド・プロモーション設立。早稲田大学大学院商学研究科客員教授、秋田県庁のマーケティング担当、外部ディレクターなどを兼任し、現在、株式会社クロス・マーケティング顧問。ドラッカー学会企画編集委員。多くの企業のマーケティングに携わる。

主要著書 「よくわかるマーケティング入門」「マーケティング計画の立て方づくり方」「マーケティング部」「誰も書かなかった中小企業のマーケティング」など

講師実績 大手メーカーや、(株)日本テクノセンター主催のマーケティングセミナーなどで、数多くの講師を務める。

■講座主旨

今回の講座は、マーケティング・ソリューションのアクションプラン立案、検証をおこなうための思考力をトレーニングすることに主眼を置いています。

講座は全3回。レビットやドラッカーなどの「マーケティング発想」(第1回)、「ブランド・マーケティング」(第2回)、「新商品開発の理論と実践」(第3回)。理論・発想のレクチャーの後、事例研究やディスカッション、課題演習を行うことにより、マーケティングに必要な実践力を磨いて頂きます。

また、当講座では、受講者の今後のキャリア形成のために必要な学習をサポートすることも、併せて目的としており、講座終了後1ヵ月間、講師である大木英男が、受講者ご本人の業務上の課題、あるいはマーケティング業務におけるキャリアアップをナビゲートをするというプログラムも含まれます。

■開催背景

マーケティング部門に在籍されている方に限らず、マーケティングスキルは、ビジネスパーソンにとって必要不可欠なスキルです。しかし、昨今、特に中小企業などにおいては、若手マーケティング人材の育成に力を入れたくとも、予算上の制約、人材開発部門の業務権限など、様々な要因によって、なかなか実現できていないのが現状です。

株式会社クロス・マーケティングは、調査企画から設計、実査、集計、分析、レポートまで、一連の業務をトータルにサポートするマーケティングリサーチ会社であり、マーケティングの実務経験豊富な専門家が数多く在籍しています。

弊社では、そのような人的資源を活かし、これまで自社の若手社員育成のために行っていた取組みを、広く社外にも広げて、若手マーケティング人材を育成していくために、本講座を開催する運びとなりました。

当社顧問の大木は、長年にわたって企業のマーケティング調査や商品開発に携わった実務者であり、マーケティング・経営の実務・理論に関する数多くの著書・論文を持つ研究者でもあります。本講座では、専門家である大木が講師を担当し、受講者のスキルアップをサポートします。

■講座プログラム

◆第1回 :「成熟社会のマーケティング発想」

5月20日(木) 18:00～

レクチャー	<ul style="list-style-type: none">・成熟社会/成熟市場ではどのようなマーケティング発想が必要か・レビットのマーケティング発想を実感する・ドラッカーのマネジメント思想のエキスを知る・マーケティング戦略計画の立て方・つくり方・マーケティング理論 ～商品・プロモーション戦略～・現在の「価格戦争」はどう決着がつくのか。
ディスカッション	<ul style="list-style-type: none">・成熟社会/市場においてあなたの会社はどのようなマーケティング戦略を発想すべきか。

◆第2回 :「ブランド・マーケティング」

5月21日(金) 18:00～

レクチャー	<ul style="list-style-type: none">・商品コモディティ化とブランディング・なぜブランド・マーケティングが再認識されるのか・ブランドの機能を知る・ブランド・ポジショニングの理論と実践(コレスポンディング分析事例)・ナショナルブランドとプライベートブランドの攻防。
ディスカッション	<ul style="list-style-type: none">・ブランド事例研究－長寿ブランド、個性派ブランドの事例を紹介し、それらのブランドの成功要因についてのディスカッション。

◆第3回 :「消費財を想定した新商品開発の理論と実践」

5月26日(水) 19:00～

レクチャー	<ul style="list-style-type: none">・どのようなステップで新商品開発をおこなうのか・新商品の受容性をどのように評価するのか－コンセプトテストと商品評価調査－・マーケティング・リサーチの概要をマスターする:マーケティング・リサーチの種類と方法
演習	<ul style="list-style-type: none">・新商品コンセプト開発演習(新商品コンセプトとターゲット)・クロージング/今後の自己学習の方向性(講師提案)

◆アフターフォロー

講座終了後1ヶ月間

講座終了後1ヶ月間に限り、受講者の今後のキャリアアップのためのマーケティング自己学習に関するアドバイス/ナビゲートを行います。また、希望によっては、「受講者自身が抱えるマーケティング実務上の課題」や、「受講者の会社が抱えるマーケティング課題」などについて、講師である大木英男が個別に相談に応じます。

※1. キャリアアップやマーケティング課題に関するナビゲートは、「メールでのご連絡」、または「ご来社頂いてご面談」という形式で行わせて頂きます。また、ナビゲートは口頭だけでなく、必要に応じて文書・図などを用いる予定です。

※2. 1受講者1テーマに限定させていただきます。(※ナビゲート申込み期間は受講後1ヵ月以内)

■講座の特徴

●こんな方、こんな企業におすすめ

- ✓ マーケティング関連セクションではないが、“マーケティング体質”で業務に携わりたいと思っている。
- ✓ 会社での業務課題解決のため、マーケティング発想やマーケティングスキルの向上が必要と感じている。
- ✓ マーケティング理論などを体系的に学んだ経験はないが、理論の学習と実務に役立つスキルを効率的に身につけたい。
- ✓ 将来、商品開発やマーケティング・セクション、あるいはリサーチ・セクションで仕事をしたいと考えている。

●本講座受講のメリット

- ✓ 講座終了後1ヵ月間、自己学習のサポートやマーケティング課題についてのアドバイスが受けられる。
- ✓ ビジネスに必要な不可欠なマーケティング思考が身につく。（“マーケティング体質”になる）
- ✓ マーケティング発想・理論・テクニックが身につく。
- ✓ 少人数制なので、深掘り学習ができる。（「車座マーケティング講座」）
- ✓ 課題解決演習とディスカッションにより思考力が鍛えられる。
- ✓ 各回軽食付き。

■株式会社クロス・マーケティングについて

株式会社クロス・マーケティングは、国内130万人超の大規模モニターを軸に、生活者の「生」の声を、主にインターネットを活用して収集するマーケティングリサーチ会社です。生活者の嗜好の多様化や、商品サイクルの短期化に対応するため、ネットリサーチの優位性である「スピード」「コスト」に加え、「品質」を最大限に重視したリサーチサービスを展開しています。調査企画から設計、実査、集計・分析レポートまで、マーケティング・リサーチに関するあらゆるサービスをトータルにサポートいたします。

■会社概要

会社名 : 株式会社クロス・マーケティング <http://www.cross-m.co.jp/>
所在地 : 東京都中央区銀座8-15-2 銀座COMビル6F
設立 : 2003年4月1日
公開市場 : 東証マザーズ(証券コード:3629)
代表者 : 代表取締役社長 五十嵐 幹
事業内容 : マーケティング・リサーチ事業

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社クロス・マーケティング
ライブラリビジネスグループ 販売担当 谷口 Mail: ns-info@cross-m.co.jp
(Tel)03-3549-1319 (Fax)03-3549-0222

■報道関係者様へのお知らせ

取材をご希望の場合は、事前に上記問い合わせ先にご連絡下さい。