

SUCCESS



シリコンバレー発

誰も教えてくれない マーケティングの秘訣セミナー

講師紹介



Yuki Nose

社長のための経営事務所 所長
中小企業診断士
日系アメリカ人
大阪公立大学非常勤講師

経歴

ハーバード大学大学院卒業
国際連合 事務所長
アメリカ商社経営
(ホワイトハウス委託事業)
東京大学・大阪大学でも講義

リーマンショック時に倒産寸前のアメリカ企業を買収。マネジメント、マーケティング大改革を行い、経営V字回復。ホワイトハウス委託事業を行うアメリカ商社へ発展させる。

ニューヨーク、シリコンバレー、ワシントンに3拠点とし、世界躍進企業の最新マーケティング・マネジメントを自社に取り入れる。

最新ビジネスモデル・ビジネス戦略を、業務経験に基づき、生き生きとした具体的事例と共に教える。

プログラム

- 1. ビジネスモデルから作る戦略的マーケティング**
 - ブルーオーシャン戦略からのマーケティング戦略
 - 世界を驚かせたGoogle戦略
- 3. 営業とマーケティング**
 - マーケティングと営業が目指すものは？
 - 営業にとってのマーケティング、マーケターにとっての営業【グループワーク】
- 4. 付加価値と差別化**
 - お客様の本当に望むものは？【ケーススタディ】
 - 同じことをすれば差別化にならない【演習】
- 5. Webマーケティングと導線**
 - 最新のWebマーケティング紹介【ケーススタディ】
 - 導線とコンテンツ【グループワーク】
- 6. マーケティング企画**
 - 企画・構成で競合に差をつける
- 7. マーケティング戦略作成【アクションプラン作成】**

こんな人にオススメ

- 競合と差をつけたいマーケティング社員
- 提案営業で成約率を伸ばしたい営業マン

こんな結果が 得られます

- マーケティングを戦略的に企画立案・分析・運営ができる
- 提案営業に必要なマーケティングスキルを身に付ける
- 最先端マーケティングの事例を通じてマーケティングのトレンドがわかる

受講者の声

- 「プロモーション戦略分析で自社のプロモーション戦略を洗い出して今後何をしていくべきか考えるのにとっても役に立ちました。」
- 「チラシ添削から現状のチラシの問題点を聞くことができました」
- 「参加型の講義がとても楽しい」
- 「ほとんど知らないことばかりでマーケティングに対する発想や考え方が大きく変わりました。」
- 「聞きたいことをじっくり質問をして聞くことができたので、とても満足しています。」
- 「3C・4Pなど細かく教えてもらえてわかりやすかった。商品売るばかりを考えるのではなく商品の売れる背景を知ることが販促に生かせることだとわかった。」
- 「自社分析をすることによって改善すべきところや伸ばすところが具体的にわかった」

お問い合わせ



社長のための
経営事務所

