

経営者・管理職 のための

戦略的マーケティング研修

講師紹介



Nose Yukiyo

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. 営業戦略とマーケティング**
 - 営業がうまくいかないときはこの3つが原因
 - 提案営業のためのマーケティング【グループワーク】
- 2. 勝手に売れる自動販売機を作る**
 - お客様の本当に望むものを知る【ケーススタディ】
 - 価格で値切られないために「付加価値」を売る【ロールプレイ】
- 3. マーケティングを営業に導入**
 - CRM+顧客ターゲットング【シミュレーション】
 - お客様が本当に欲しいコンテンツを用意する【演習】
 - コピーライティングの考え方をセールストークに【グループワーク】
- 4. 「売り込まずに売る」マーケティングの極意**
 - 顧客分析で質問力を磨く【グループワーク】
 - 競合分析から知る自社の優位性・劣位性【演習】
 - ポジショニングをセールスプレゼンに使う
- 5. まとめ【アクションプラン作成】**

こんな人にオススメ

- 提案営業で成約率を伸ばしたい経営層・管理職

こんな結果が 得られます

- 提案営業に必要なマーケティングスキル
- CRMを使った営業効率化
- お客様目線のセールストークスキル
- 価格で値切られないハイマージンのクロージング
- 営業×マーケティングで成約率UP

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

