

## BtoB での新分野開拓へ戦略的にロジカルに取り組む BtoB マーケティング基礎研修

製造業  
向け

株式会社浜名湖国際頭脳センター

これまで企業を取引先としてきた製造業が新分野の開拓を考える場合、その対象を消費者とすると多くの時間と労力が必要となるため、これまでと同様に**企業をマーケット（市場）**としていくことが**近道**であると考えます。そこでは、**企業をマーケットとした戦略的・論理的なアプローチ**方法を考え、取り組んでいくことが求められます。

本研修は、企業をお客様とする「BtoB 型」の製造業様が戦略的・論理的なアプローチ手法を、実践を想定して学ぶものです。研修では、多くの製造業を指導した実績を持つ講師が、これまでの経験を活かした知見と事例を交えて分かりやすく講義を進めてまいります。



### 開催概要

【日程】 令和4年6月24日(金)・29日(水) 10:00~17:00

【方法】 Zoom によるオンライン開催

【対象】 ・ BtoB 企業で、自社製品・サービスを効果的に販売していきたい方  
・ 新たな販路開拓を考えている・取り組んでいる企業様

【定員】 15名(最少催行人員6名) \* 定員になり次第、〆切ります

【内容】 (1) マーケティング発想の重要性  
(2) BtoB マーケティングの特徴  
(3) 商品企画・開発の視点  
(4) 資源配分のための標的市場絞込みの視点  
(5) 更なるマーケティング力強化に向けて

\* 詳細は、裏面「カリキュラム」をご参照ください。

【講師】 濱田 由朗氏(株式会社HIM代表取締役/静岡大学情報学部 客員教授)

慶応義塾大学工学部及び大学院工学研究科(管理工学専攻)修了後、日本能率協会コンサルティング、外資系グローバルコンサルティングファームである A.T.Kearney 東京事務所、シカゴ本社でコンサルティング活動を行う。その後(HIM)設立、代表取締役として全社革新や事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略などの分野で、戦略立案から実施・定着化までの実践的コンサルティングに重点を置き活動。また、中間及び上級管理者向け研修なども実施している。著書に「アクションラーニング活用術(グローバル・ビジネスリーダーの養成とスキルアップ)」、「BtoBのための戦略的ソリューション営業テキスト(事業成功要因<KFS>を見抜く営業力とは!?)」など。

【受講料】 64,900円/名(税込)(税別59,000円)

【条件】 インターネット環境・パソコン(ノート PC などカメラ・マイク機能があるもの)をご準備ください。

【お申込】 メールでお申込いただけます(裏面をご参照ください。) 申込〆切 6月13日(月)

\* キャンセルにつきましては、裏面「キャンセル及びキャンセル料について」をご参照ください。

【お問い合わせ先】 株式会社浜名湖国際頭脳センター 担当:米良・佐藤

☎ 053-416-4002 ✉ jinzai@hamanako.co.jp

## [カリキュラム]

時間	1日目(6月24日)	2日目(6月29日)
10:00	<b>開講・オリエンテーション</b> (1)マーケティング発想の重要性 ①マーケティングの本質(シーズとニーズ) ②セリングとマーケティングの違い ③3C視点 (市場・顧客視点、競合視点、自社内部資源視点) (2)B to B マーケティングの特徴 ・KFS(事業成功要因)の視点 ・B to Cとの比較 (3)商品企画・開発の視点 ・クロス SWOT、アンゾフ、ニーズ・シーズマトリクス、ブルーオーシャン戦略視点、ラテラル MKG 視点(オズボーンの視点) ・ベストプラクティス(成功ビジネスモデル視点)	(4)資源配分のための標的市場絞込みの視点(続き) ⑤強者・弱者の戦略視点 ・弱者:差別化、局地戦、強者:同質化、広域戦略 ・自社の現状認識と今後の計画策定演習 ~個人、グループ演習、全体討議、講評~ ⑥エリアマーケティング戦略視点 ・エリアマーケティング戦略のシェア理論 ・No1 戦略、射程距離理論、足下の敵攻撃の原則 -重点エリア選定小演習 -エリア戦略立案演習 ~個人、グループ演習、全体討議、講評~
13:00	昼食	昼食
14:00	(4)資源配分のための標的市場絞込みの視点 ①SBU(戦略事業単位)の認識 ・製品・技術視点、市場視点、販売流通チャネル視点 ②戦略ターゲットの絞り込み ・セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングの考え方 ~個人、グループ演習、全体討議、講評~ ③市場成熟度、普及率の視点 ・導入期、成長期、成熟期、衰退期 ・イノベータ理論 ④お客様視点、顧客満足度とブランド力 ・MKG3.0 視点での表現 ~個人、グループ演習、全体討議、講評~	⑦得意先格付け、営業資源配分、活動計画への展開 ・拡販余地の視点 ・得意先格付と営業活動資源配分の考え方 ・実施できる月間活動計画表の作成と週毎のマネジメント ~個人、グループ演習、全体討議、講評~ (5)更なるマーケティング力強化に向けて ・課題解決とソリューション営業への展開 ・意思決定のバイアスを活用した交渉力 ・営業のビジョン設定の考え方 ・デジタルマーケティング視点 (DX 視点、MKG4.0,5.0 視点)
17:00		まとめ・閉講

\*カリキュラムの内容は変更になる場合がございます。

### 【お申込方法】 申込〆切 6月13日(月)

■送信先 [jinzai@hamanako.co.jp](mailto:jinzai@hamanako.co.jp)

■件名 「BtoB マーケティング研修申込」

メールに以下をご記載の上、お送りください。

(1)貴社名

(2)ご住所(郵便番号もお願いします)

(3)ご担当者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / TEL / メールアドレス

(4)受講者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / メールアドレス(参加方法ご連絡先)

\* 受講者が複数名いらっしゃいましたら、人数分ご記載ください。

\* 受講者とご担当者が同じでしたら、受講者に「ご担当者と同じ」とご記載ください

\* お送りいただいた情報は、本講座のご連絡のほか、今後の情報提供で利用する場合がございます。



### キャンセル及びキャンセル料について

・キャンセルされる場合には、講座開催日(複数日開催の場合は開始日)10日前の17:00までにメールまたはお電話でご連絡ください。それ以降のキャンセルにつきましては、原則として受講料の全額をご負担いただきます。

・受講者の変更は、キャンセル料は発生いたしません。