

C21 プロモーションとチャネル戦略

【受講対象】

中堅層

【概要】

チャネルの機能とチャネル戦略のポイント、コミュニケーションのモデルとコミュニケーション戦略のポイント、従来型生産システムの課題とサプライチェーン・マネジメント構築上の留意点について理解し、販売チャネル、プロモーション戦略の策定方法について習得する。

会場：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 愛知支部 名古屋事務所
(名古屋市中区錦1-10-1 MIテラス名古屋伏見5階)

講師：佐藤 昌弘 (株式会社マーケティング・トルネード)

カリキュラム

■ チャネル戦略 《2h》	<ul style="list-style-type: none">・業績向上の全体プロセスとマーケティングチャネル・流通チャネルとはなにか？・販売チャネルとはなにか？・小売チャネルをどう攻略するか？
■ プロモーション 戦略 《2h》	<ul style="list-style-type: none">・小売チャネルの要望を正しく理解するには？・ターゲティング毎の攻略方法<ul style="list-style-type: none">※ターゲティングとは何か？※ターゲットに魅力ある提案をするコツ (=アピール)※アピールポイントの考え方・小売チャネル新規開拓に役立つプロモーション戦略・既存顧客にインタビュー技法で売れる切り口を知る
■ SCM (Supply Chain Management) 《2h》	<ul style="list-style-type: none">・サプライチェーン・マネジメントとは？・マーケティング活動は、SCM的な発想も必要・質疑応答