

# 統計データ解析とコンセプトメイキング

## 人材育成上の課題・目標

- ・アンケート結果や各種統計データなどを商品開発や営業に活かしていない
- ・根拠に基づいた計画的な営業活動ができていない
- ・顧客や社員のアイデアを営業に活かしていない
- ・営業方針が全社的に統一されていない



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・データ解析・分析手法を理解する
- ・コンセプトメイキングを理解する
- ・データ分析に基づく営業手法を理解する
- ・営業企画書の作成方法を理解する

## コースのねらい

統計的データの解析法と活用方法、コンセプトメイキングの方法を理解し、各種エビデンスに基づく、営業企画書作成方法を習得する。

## カリキュラム（例）

	基本項目	主な内容（例）
基本要素	■ 統計的データ解析法と活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1次元データ分析</li> <li>・2次元データ分析</li> <li>・多変量解析</li> </ul>
	■ コンセプトメイキング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報収集・分析</li> <li>・コンセプトメイキング</li> </ul>
	■ 営業企画書作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画書の作成手順</li> <li>・ターゲットの設定</li> <li>・各種表現技法</li> <li>・企画書の作成法</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・統計的データ解析演習</li> <li>・情報分析とコンセプトメイキングの問題点の検証</li> <li>・自社のコンセプトに基づく企画書作成演習</li> </ul>
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業としての財務分析について</li> <li>・ビッグデータの活用によるコンセプトメイキング</li> <li>・データマイニング手法</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

- ※ 金額は、1名あたりの受講料です。
- ※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

中堅層

## 関連コース

- B 組織マネジメント
- ・ナレッジマネジメント
- C 営業・販売
- ・マーケティング志向の営業活動の分析と改善
- ・顧客分析手法
- C マーケティング
- ・マーケット情報とマーケティング計画（調査編）
- ・マーケット情報とマーケティング計画（販売編）
- C 企画・価格
- ・新サービス・商品開発の基本プロセス

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。