

生産性向上支援訓練カリキュラム

C. プロモーション	既存の販売経路を見直し、新たな販路を作る戦略を学ぼう！
販売促進	プロモーションとチャネル戦略

コースのねらい	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。
----------------	---

対象	(中堅層向け) ・営業・マーケティングを担当している方 ・多様化する市場動向の変化を今後活かしたい方
-----------	--

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1 チャンネル戦略	(1) マーケティングの基礎知識 売上倍増方程式シートを活用し、マーケティングの全体像の説明、その中で、チャネル戦略やプロモーション戦略がどう機能するのか？を事例を用いながら解説する。 (2) マーケティングチャネルの機能 マーケティングチャネルとは何か？チャネル戦略を立てる事どんなメリットがあるのか？を具体例を交えながら解説する。4Pは売上倍増を実現する設計図。 (3) チャネル戦略 チャネル戦略の3つの種類、7つの役割、構築のための3つのステップを解説し、チャネル戦略構築方法を学ぶ。 (4) 【演習】チャネル戦略策定時の課題の検討 チャネル戦略を成功させるためのポイント、ありがちな失敗ポイントを例示し、チャネル戦略を立てる時にどんな課題があるのか？をディスカッションする。	2.0
	2 プロモーション戦略	(1) コミュニケーションプロセス コミュニケーションプロセスののマクロなモデルとミクロなモデルを例示し、それぞれどのような事か？説明する。 (2) コミュニケーション戦略 マーケティングコミュニケーション戦略を立てる時の4つのステップを示し、戦略構築方法を具体的事例を用いて解説する。 (3) 【演習】コミュニケーション戦略策定 架空の事例を使い、実際にマーケティングコミュニケーション戦略を構築する演習を行う。	2.0
	3 SCM(Supply Chain Management)	(1) 経営環境の変化とサプライチェーンマネジメント サプライチェーンとは何か？今サプライチェーンマネジメントが注目される理由を3つの観点から説明する。 (2) ロジスティクス戦略 ロジスティクスの目的、概要、ロジスティクスと物流の違い、ロジスティクスのイノベーションの変遷などをレクチャーする。 (3) 【演習】ロジスティクス戦略策定 ロジスティクス戦略を立てるにはどうすれば良いか？良い戦略悪い戦略の例示を行い、良い戦略にするにはどうすれば良いか？何が課題になるか？をディスカッションする。	2.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント

- ・受講者の理解を深めるために、演習時間を多くとりアウトプットを多くするようにしている。
- ・講義の中でも、受講者に問いかけや考える時間やミニワークを意図的に取るようにしている。
- ・理解が進むように事例を多く入れている。

備考

--