

「売れる戦略BASICSとは」 ～マーケティング戦略・戦術の理論と実践～

主催 新潟商工会議所

百年に一度の不況といわれる中、企業を取り巻く経営環境の変化はますます厳しいものになっております。企業経営においては商品やサービス・市場の維持などだけではなく、環境変化に対応した取組みが求められています。

本セミナーでは、『価値』を切り口に売り方の基本を解説してベストセラーとなった「ドリルを売るには穴を売れ」やマーケティング戦略を人生戦略に置き換え、誰にでも理解しやすく実践できるよう紹介した「白いネコは何をくれた？」の著者である佐藤義典先生 (<http://www.sandt.co.jp/profile.htm>) が自ら構築した戦略BASICS理論を実務と実践を通して習得していただきます。この機会に、是非ご参加いただきますようご案内いたします。

開催要領

日時	平成21年 6月23日 (火) 14時00分 ~ 16時00分	会場	新潟商工会議所 中央会館4階40号室 (新潟市中央区上大川前通7番町1243)
受講料	会員 3,150円 (消費税込み) 非会員 8,400円	定員	60 名 (定員に達し次第締切らせていただきます)

講座内容

1. マーケティングはどうすれば身に付くのか?
2. マーケティングの基本論
3. 戦略BASICS (ベーシックス) とは
4. 戦略BASICS、5つのポイント 戦場型 独自資源型 差別化型 顧客型 メッセージ型
5. 質疑応答、まとめ

講師

佐藤義典氏

ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長
中小企業診断士 経営学修士 (MBA)

早稲田大学政治経済学部卒業後、NTTで営業・マーケティングを経験後、MBAを取得。外資系メーカーなどを経て、2006年ストラテジー&タクティクス株式会社を設立、代表取締役に就任

難解なMBA理論を売上増大の武器として簡単かつ即活用できる独自の「マーケティング脳」手法として体系化。豊富な経験に基づく実践的なマーケティングのコンサルティングは経営者の評価が高い。

メルマガ「売れたま」、著書「マーケティング脳を鍛えるバカ売れトレーニング」「図解 実戦マーケティング戦略」他。

【申込方法】 下記申込書に所要事項をご記入の上、受講料を添えて新潟商工会議所経営相談課宛お申し込み下さい。

* FAXでの予約もお受けいたしますが、受講料は開催前日までに納入願います。

注：受講料はお出ししませんのでご了承下さい。駐車場がありませんのでお車でのお越しはご遠慮下さい。

<取引銀行口座> 第四銀行 本店 普通預金 NO.1452250 口座名 新潟中小企業相談所
(恐れ入りますが、振り込み手数料はご負担いただきますようお願いいたします。)

* 銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしません。必要の場合はご連絡下さい。

〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F TEL 025-290-4411
FAX 025-290-4421

FAX 025-290-4421 新潟商工会議所経営相談課 行

「経営戦略セミナー」受講申込書

*業種は で囲んで下さい。

会社住所				受講者氏名
会社名				
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
TEL		従業員数	人	

*ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。