

18-27

経営力

経営者・経営幹部

売れ続ける関係を創る！ 企業の魅力の伝え方

自社の魅力創りと効果的な発信方法

研修のねらい

会社や製品を表現する際に大切なことは、膨大な情報の中に埋もれてしまわないように、魅力を簡潔に伝えることです。顧客がそこに価値を見出せば、一過性でない関係が生まれ、さらに口コミ効果も期待できます。

本研修では、自社独自の魅力を表現する方法、魅力を経営に活かす方法を学んでいきます。

こんな方にオススメ

- 既存取引先との関係強化、新規顧客の獲得を図りたい方
- 自社の強み、魅力を再確認したい方
- 自社の魅力の発信方法を学びたい方

募集要項

- ▶ **研修期間**…全2日間
平成31年1月29日(火)~30日(水)
- ▶ **時間数**…12時間
- ▶ **対象者**…経営者、経営幹部
- ▶ **募集人員**…20名
※応募者多数の場合は、キャンセル待ちとなる場合がありますので、お早めにお申込みください。
- ▶ **受講料**…22,000円(税込み)
※受講料は変更になる場合があります。

カリキュラムの概要

日時	科目・内容	講師
1/29(火)	9:30~ ▶ オリエンテーション 9:40~14:40 顧客との関係を強化する魅力創りの進め方 企業独自の魅力を競争力に育て、内外に見えるようにする意義と魅力創りが必要となった背景、魅力創りの進め方を学びます。 ● 独自の魅力の武器化と魅力の見える化がもたらす意義 ● 価値観の変化と情報過多時代で高まった魅力創りの重要性 ● 事例で学ぶ魅力創りの進め方 14:40~16:40 魅力創りの成功要因と効果(事例研究) 魅力創りで成功した中小企業の経営者等から事例を直接聞き、魅力創りの成功要因を学びつつ、以下の効果等を検証します。 ● 自社の認知度向上 ● 顧客との取引の安定化 ● 社員の意識・業務効率の向上 ● リクルート効果	高木 陽一郎 株式会社ネイキッド・コミュニケーションズ インサイトディレクター
1月29日(火) 17:00~受講者交流会 受講者の皆さんの交流を深めていただきます。		
1/30(水)	9:00~16:00 魅力創りワークショップ(演習) 企業独自の魅力を抽出する手法を学ぶとともに、演習を通じて自社独自の魅力の抽出に取り組めます。 【演習】魅力創りの実践 魅力を抽出するために明確化する必要がある内容(顧客の具体像・特徴・潜在ニーズ、顧客を取り巻く背景、自社・ライバルの特徴、自社独自の個性、自社製品・サービスの特徴、自社製品等の意義、自社製品等のビジョンなど)を検討しつつ、受講者同士でディスカッション、発表、講師講評を行います。 独自の魅力を経営に活かす方法 企業独自の魅力を収益力の向上などにつなげる具体的な方法を学びます。 ● 口コミで製品情報等が拡散する独自の魅力の伝え方 ● 宣伝効果と利益率を高める魅力を軸にした製品リニューアル	高木 陽一郎 (同上)

講師プロフィール(敬称略)



株式会社
ネイキッド・コミュニケーションズ
インサイトディレクター
たかぎ 陽一郎

1993年、大日本印刷(株)に入社。様々な企業の販促活動に携わる。その後、フランスにてMBA修了。帰国後の1997年に(株)ナイキジャパン入社。リテール本部にて店舗マネージメントを経験した後、リテールマーケティングを経て、トレーニングカテゴリー及びベースボールカテゴリーのブランドマネージャーとして、各カテゴリーのブランド戦略、マーケティング戦略の立案と実行を担当。

2008年に(株)ネイキッド・コミュニケーションズに移籍し、インサイトディレクターとして、日本コカ・コーラ、SONY、ダイソン、日本航空、メットライフ生命保険、猿田彦珈琲など、様々な企業・製品のブランド戦略、コミュニケーション戦略の立案に携わっている。



株式会社ミズキ
代表取締役
みずき たいち

大手自動車部品メーカー勤務を経て、1998年、精密ネジ、シャフトなどの精密締結部品を生産する(株)ミズキに入社。2008年に代表取締役役に就任し、現在に至る。

代表取締役就任後、日本品質の部品を海外の市場価格で提供可能にした職人の技術力を核にブランディングを推し進める。現在、「世界に通用する部品メーカー」をコンセプトに掲げ、タイやラオスなどへ積極的に海外展開を進め、ミズキブランド構築に向けて取り組んでいる。

2016年、2017年と2年連続でスタンレー電気(株)「品質優秀賞」を受賞。

2017年、「地域未来牽引企業」、「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選出。



◆ 受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

業 種	資 本 金	従 業 員 数
製造業・建設業・運輸業 ソフトウェア業・情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

※多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となります。ご対応いただけない場合には、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

◆ 研修の申込み方法

受講申込書にご記入の上、FAXでお申込みください。
三条校ウェブサイトからのお申込みも出来ます。

- ※応募者多数の場合、受講人数を1社3名までに調整させていただく場合がありますので、あらかじめご了承ください。
- ※記載いただいた個人情報は、研修運営のため利用するほか、円滑な研修実施のため講師に閲覧させる事があります。また、研修をはじめ中小企業基盤整備機構が実施する事業に係る情報提供、アンケート、アフターサービスのため利用させていただく場合があります。

◆ 宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、受講申込書下段の入寮申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

施設 / 宿泊室のほか、談話室・浴室・ビジネスコーナー(ブロードバンド対応)・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。
また、女性受講者の為に、専用宿泊室を設けております。

寮 費 / 1泊朝食付き2,300円(税込み)
※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。

食 事 / 昼、夕食合わせて1,300円程度

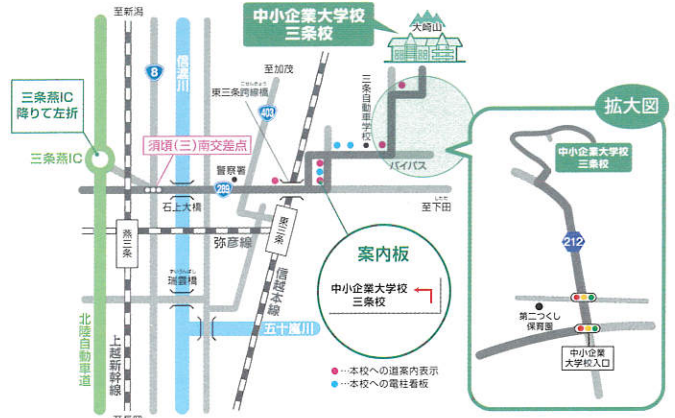
駐車場 / 無料(100台収容可能)

◆ 受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様あてに、**開講1か月前頃を目途に『受講受入決定通知書』と『受講料振込用紙』**を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

- ※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。
- ※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

◆ 会場のご案内



自動車ご利用の場合

- 北陸・関越自動車道(高速)「三條燕インター」…… 7.4km(約25分)
 - 国道8号線「須項(三)南交差点」…… 7.1km(約25分)
- ※ 国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三條跨線橋)を渡れば、本校まで7~8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

JRご利用の場合

- 上越新幹線の「燕三条駅」…… 7.9km(タクシー約25分)
- 信越本線の「東三條駅」…… 3.8km(タクシー約10分)

◆ お問い合わせ



中小企業大学校 三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570

TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777

三条校 検索

Fax:0256-38-0777

中小企業大学校三条校 行

18-27 売れ続ける関係を創る!企業の魅力の伝え方 受講申込書

フリガナ					組織形態	・法人(資本金 万円)	従業員数	人	
企業名					業種	製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業 情報処理サービス業・卸売業・小売業 サービス業・旅館業 その他()			
代表者氏名					主な取扱商品・サービス				
所在地	〒 -				連絡担当				
TEL					部署名	(担当者氏名:)			
FAX					フリガナ	性別	年齢	所属	役職
受講者氏名						男・女	歳		
研修情報の入手先	ダイレクトメール・研修ガイド・ホームページ・受講者の紹介・商工団体等・金融機関 新聞雑誌・県市等の機関誌・その他()								

入寮申込書(宿泊ご希望の方)

入寮日	/ ~ / (泊日)	宿泊室の希望	禁煙室	喫煙室
		緊急時連絡先	-	会社・自宅 その他()