

# 新しいマーケティングの原理

早稲田大学教授、商学学術院長・商学部長 恩蔵 直人



実学習時間

7.5h

難易度



受講料

¥22,000

税込

## 学習目標と狙い

マーケティングの本質である「顧客満足」を実現するための、原理を具体例をもって理解する。

## 学習プログラム

PDU

7.5

- 第1回 マーケティングの本質
- 第2回 マーケティングの骨子
- 第3回 顧客価値と顧客満足
- 第4回 購買行動の捉え方
- 第5回 BtoBマーケティング
- 第6回 競争を意識したマーケティング
- 第7回 製品による顧客価値の創造
- 第8回 資産としてのブランド
- 第9回 利益を生み出す変数としての価格
- 第10回 コミュニケーションによる顧客価値の説得
- 第11回 チャネルによる顧客価値の伝達
- 第12回 社会的責任とマーケティングの進化

### 【概要】

マーケティングの本質は、顧客ニーズを理解し、適切な製品やサービスを提供して「顧客満足」を実現することです。コモディティ化した現代の多くの市場において、企業は明確な顧客価値を提供しなければ競争に勝つことができなくなっています。本講座では、具体的な事例を通して、顧客価値と顧客満足、市場シェアと顧客シェア、購買行動に影響を与える要因、BtoBマーケティング、価格、チャネル展開など、マーケティングの基本的な原理について学んでいきます。さらに、より重要さを増しているブランド・マネジメント、クロスメディアを含めた新しいコミュニケーション戦略、社会的責任とマーケティングの進化など、今日求められているマーケティングの新しい原理についても、理解します。



4Pといった、フレームワークだけでないマーケティングの考えが丁寧に解説されていて、大変わかりやすかったです。

受講期間	講義	理解度テスト	演習	チャメール	修了証	修了アンケート	制作年
6ヶ月	12回(平均38分)	あり (12回)	なし	あり	あり	なし	2013



10718