

# 売れる仕組みのエッセンス

マーケティングアイズ株式会社 代表取締役、関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科 准教授 理央 周



実学習時間

3h

難易度

★★

受講料

¥8,250

税込

## 学習目標と狙い

売れているものの売れている理由を学習し、お客様に選ばれ買ってもらえるような、自然に売れる仕組みづくりを学ぶ。

## 学習プログラム

PDU

3

- 第1回 フレームワークと事例から紐解く  
“売れる仕組み”のエッセンス (1)
- 第2回 フレームワークと事例から紐解く  
“売れる仕組み”のエッセンス (2)
- 第3回 大企業の成功事例を中小企業に取り入れるフレームワークと  
事例から紐解く“売れる仕組み”のエッセンス  
ゲスト：中島 大蔵氏 (千古乃岩酒造株式会社 代表取締役)、  
水谷 聡子氏 (グランジュッテ株式会社 代表取締役)

### 【概要】

世の中で流行する商品、店舗には、どのような秘密があり、その背景には、どのような売れる仕組みがあるのか。マーケティングにおける売れる仕組みを事例を交え分かりやすく解説します。お客様に選ばれ買ってもらうためには、どうすればいいのか？自然に売れる仕組みづくりのヒントをご紹介します。

第1回目では、マーケティングの概念と企業経営における役割、売れる公式のプロダクト戦略とターゲット戦略について解説。第2回目では、コミュニケーション戦略を解説。第3回目ではゲストを招き、企業の取組みを紹介します。



何を、誰に、どうやって売なのか、三つを考え抜く重要性を理解しました。

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	3回(平均60分)	なし	なし	あり	あり	なし	2017



10629