

M△SC

Marketing Standard Course'25

顧客に寄り添い課題解決を図る

顧客中心マーケティングの着眼点

2025.6.27 - 8.26 (全5回)

顧客に寄り添い、課題解決を図る

顧客中心マーケティングの着眼点

変化が激しく、生活者の価値観やニーズが多様化した現代において、従来の画一的な商品やサービスでは顧客の心を掴むことが難しくなっています。マーケットのトレンドも刻々と変わっていく時代で、企業が持続的に発展していくためには、生活者のニーズやインサイトを掴みながら社会課題を解決していく価値提供を行っていくことが求められています。それらの顧客の課題やインサイトを発見し、解決するためにマーケティングを実践していくことが必要であり、その実践が企業価値向上に繋がります。

本コースでは事例紹介、気づき・学びの共有、異業種人材とのディスカッションを通じてカスタマーセントリックなマーケティングの要諦を理解し、これからの事業創造を考えることのできる人材の育成を目指します。マーケティングマインドを醸成する参加型人材育成プログラムを是非ご活用下さい。

MARKETING STA

コースのポイント

- ① 講義、事例紹介、グループワークを通じてマーケティングマインドを醸成
- ② 顧客中心マーケティングの基本を理解し、企画立案、戦略構築に活かす
- ③ アイデア発想、ビジネスデザインなど実践を通して、着眼点や考え方を学ぶ
- ④ 多様なメンバーとの議論を通じて新たな気づきを得ながら、人脈を形成する

コース'25 は安城産業文化公園 デンパークでフィールドワークを実施！



本年度のコースでは実際の商材を、現地現物でリサーチしながら課題解決を図るマーケティングを実践いただきます。今回の商材は愛知県安城市の「デンパーク」。カスタマーセントリック（顧客中心主義）の考え方をベースにして、顧客体験を向上させるサービス、タッチポイントを異業種のメンバーと一緒に考え抜くことで、実務的なマーケティングを体感し新たな気づき、学びを得ます。

全体指導講師・コーディネーター

朝日大学 マーケティング研究所 所長 兼 経営学部教授 中畑 千弘 氏

1987年、株式会社富士銀行（現、みずほ銀行）入行。株式会社富士総合研究所（現、みずほ総合研究所）に出向し、自動車、機械、航空機などの業界調査を担当。経営戦略研究にも携わり、ラジオ局の番組編成コンセプトの立案、消費者行動類型の構築を行う。

1993年、株式会社メディア・マーケティング・ネットワーク設立に参画し、テレビ視聴質分析や商品開発をサポートするリサーチなど2000件以上を総括。

定量調査の他、デプスインタビューによる仮説構築の経験も豊富。2002年朝日大学経営学部准教授。2007年より同教授。商品開発、マーケティング・リサーチ、消費者行動が専門。事業構想大学院大学 特任教授。



中部マーケティング協会 人材育成コースラインナップ

中上級 プランナーコース（全6回）

・グループごとに、ディスカッションを繰り返し、ターゲットに訴えかけるマーケティングプランを立案、仮説検証を行い、レポートを作成・発表を実施します。

初中級 スタンドアードコース（全5回）

・専門家からの解説と事例紹介を通じてグループワーク形式でマーケティング発想・ビジネスデザインの着眼点を学びます。

初級 ベーシックコース（全4回）

・複雑な社会の中で物事の本質を知る・分析するために必要なマーケティングの基礎を学びます。

参加者同士のコミュニケーションを活性化させ、交流を更に図るため

集合参加のみとして

開催いたします。

（オンライン配信はありません）

STANDARD COURSE

コース スケジュール

STEP 1.	カスタマーセントリックなマーケティングとは
6月27日（金） 14:30~19:30	講演「ビジネスをデザインするために必要なこと、課題発見と課題設定」 朝日大学 マーケティング研究所 所長 兼 経営学部教授 中畑 千弘 氏 参加者自己紹介 交流会
STEP 2.	魅力・課題を現地現物でリサーチ、発見する
7月4日（金） 14:30~17:30	講演 「デンパークが提供する価値と顧客体験」 （公財）安城都市農業振興協会 フィールドワーク：安城産業文化公園 デンパーク
STEP 3.	新規事業・サービスのタネを課題発見型リサーチで探る
7月18日（金） 14:30~18:00	講演 「顧客起点でのマーケティングを成功させるための考え方」 ～ 顧客と向き合い、課題を解決するために ～ 〈企業折衝中〉 ワーク 「顧客への共感、理解、課題の明確化、アイデア発想、体験デザイン」 アイデア出し、インタビュー、グループディスカッション、共有、発表
STEP 4.	カスタマーセントリックなマーケティング①
8月5日（火） 14:30~17:30	ワーク：「デンパークの魅力を発見し顧客体験を提供するサービスを考えてみよう」 課題発見ワーク、プラン構築、グループディスカッション、共有、発表
STEP 5.	カスタマーセントリックなマーケティング②
8月26日（火） 14:30~17:30	ワーク：「顧客体験提供サービスをブラッシュアップして更なる価値提供を考えよう」 サービスモデル構築、グループワーク、共有、発表 コースまとめ「顧客起点で考えるマーケティングの勘所、着眼点」

Customer Centric

■開催要領■

と き：2025年 6月27日(金)～全5回 14:30～17:30

と ころ：中部生産性本部セミナールーム

〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 豊島ビル11階

参加費：中部マーケティング協会会員 … 66,000円(税込)

— 一般 … 88,000円(税込)

対 象：商品企画、経営企画、営業、販促、マーケティング部門担当者

申込期限：2025年 6月20日(金)

※グループ分けの都合上、お申込みが遅れる際はご連絡をお願いいたします。

申込みについて：

- ① 中部マーケティング協会ホームページ (<https://www.cpc.or.jp/mg/>) より申込み手続きをお願いいたします。
※Webからの申込みができない場合はFAXでも受け付けております。ホームページのトップ画面右上の「セミナー受付」よりセミナー参加FAX申込書を印刷・記入の上、FAXにてお送りください。
- ② 申込み受付後、申込者宛(複数人でお申込みの場合最初の申込者宛)に請求書及び参加証、アンケートを人数分ご送付申し上げます。
- ③ 参加費の支払いについては請求書記載の振込期限までに指定銀行へお振込み願います。尚、お支払いの際に発生します振込手数料については、お客様にてご負担願います。
- ④ 6月20日(金)以降の取消については参加費を返金いたしかねます。(代理の方をご派遣ください。)
- ⑤ なるべく全日程の参加が可能な方を参加者としてご入選ください。
- ⑥ 全日程集合参加のみでの開催となります。(オンライン配信はございません。)
- ⑦ 開催日当日の状況、講師の都合などの事情により、日程・時間・内容並びに開催形態の変更をさせていただく場合がございます。

注意事項：※下記に記載の注意事項をご確認、同意の上お申込みをお願いいたします。

- ① 講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。その様な行為が発覚した場合、事務局より削除を要請し、損害賠償を請求させていただきます。
- ② (オンライン参加の場合) 当方に起因しないシステムトラブルにより画像・音声に乱れが生じた場合については、再送信や返金はいたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ③ 受講者並びに代理参加以外のご参加はご遠慮願います。(オンライン参加の場合、視聴URL等は参加されるご本人のみ有効です。第三者への転送はご遠慮ください。)
- ④ 本注意事項については、代理参加となった場合は、代理参加者に自動的に適用されます。

2025.03.04



《Web受付について》

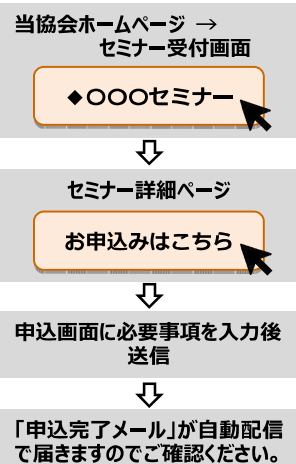
当協会ホームページ (<https://www.cpc.or.jp/mg/>) のトップ画面右上の「セミナー受付」の画面からお申込みください。



※ご不明な点がございましたらお問い合わせください。
※右記 QR コードからもお申し込みいただけます。



＜ 申込手続きの流れ ＞



※個人情報の取扱いについて

1. 参加申込みによりご提供いただいた個人情報は、当協会の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当協会個人情報保護方針の内容については、当協会ホームページ(<https://www.cpc.or.jp>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
2. お申込みをいただいた方へは各種セミナーのご案内をお送りする場合がございます。
3. 個人情報の開示、訂正、削除については、以下の窓口までお問合せください。
4. 本案内記載事項の無断転載をお断りいたします。 個人情報に関する問い合わせ窓口 担当：齋藤 TEL052-221-1261

お問合せ
お申込み

中部マーケティング協会 担当：古池・中川
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 (豊島ビル11階)
TEL 052-221-1261 FAX 052-221-1265 HP <https://www.cpc.or.jp/mg/>