

【BtoB企業向け】教育講座6か月フリーパス

2019年1～6月

1月16日	4月予定	販売促進基礎講座	30種の手法から販売促進の全体像を把握し、コスト・クオリティ・スケジュールの矛盾する3つの要求に応える	49000
1月22日	5月予定	コーポレートブランディング推進講座	ブランド戦略、自社らしさを言葉としてまとめる方法、インターナルブランディング、エクスターナルブランディング	59000
1月23日	6月予定	周年活用プロモーション講座	自社らしい周年コンセプトの作り方から、社内外の方々を巻き込んで盛り上げる施策、本には載っていない実際の制作物のディレクションノウハウ	49000
1月23日	6月予定	メールマーケティング実践講座	メールマーケティングの効果を最大化する実践的ノウハウ	49000
1月25日	4月予定	ニュースリリース講座	メディアが取り上げられるフレーズ作り、書き始める前の準備方法、迷った時の指標、メディアでのアプローチ方法、タブー事項など	59000
1月30日	6月予定	ファシリテーション養成講座	イノベーションを生み出すために必要な場の設定や人間関係の構築、改善案の提示方法など、成果	49000
1月31日	5月予定	デザイン・ディレクション基礎講座	デザインを学んだことが無くてもできる！結果を出すデザインに仕上げるための発注ノウハウ、判断基準	49000
2月1日		マーケティング組織変革推進講座	マーケティング部が機能不全を起こす原因の特定と解消法、メーカーとしての貢献の在り方	49000
2月1日	5月予定	ブランドコミュニケーション講座	ブランドの基礎理解、インサイトの発見、全体のプロモーション展開など、「強いブランド」に育てるためのブランディング戦略の組み立て方	59000
2月6日	5月予定	動画活用・ディレクション講座	動画マーケティングのメリット、急成長する動画広告市場の分析、動画制作のコツ、動画をリリースした後の効果測定の方法	49000
2月8日	5月予定	カスタマージャーニー講座	企業都合のプロモーションが見向きもされない今学ぶべき、生活者の行動と感情の流れと時間軸をとらえたアプローチ	49000
2月19日	5月予定	展示会出展実践講座	出展計画や数値の立て方、出展に対する効果指標の設け方と効果検証、展示会場でのチェック項目	49000
2月21日	5月予定	製品訴求ライティング実践講座	どのように他社との違いを表現し、お客様に魅力に感じてもらえる言葉を生み出した上で、パンフレット等のツールに落とし込むのか。	49000
2月26日	4月予定	データ分析力養成講座	統計的な知識がなくてもできるデータの読み方と分析を通して「戦略の糸口を掴む力」を身につける	49000
2月26日		ビジネススピーキング講座	経験や場数によって属人的と考えられがちなスピーキングのスキル	49000
2月予定	5月予定	図解力養成講座	なんとなくのイメージを構造化してわかりやすい図にするためのプロセスと表現テクニック	49000
3月12日	6月予定	危機管理広報講座	事件・事故、不祥事、災害など危機発生時の対応について、平時、緊急時および危機後にどのように対応していけば継続的に企業活動を行っているのか	49000
3月12日		BtoB企業のためのインターネットマーケティング実践講座	Webを通じて多くの顧客を引き寄せ、受注獲得を目指す	49000
3月13日	6月予定	Webサイト作成基礎講座	Webサイトを通じて自社や商品に好感を持たせ、購買を促す方法	49000
3月14日	6月予定	ネット広告基礎講座	もはや誰にも聞けないネット広告の基礎の基礎	39000
3月14日	6月予定	SEO対策基礎講座	成果の出やすい最新のSEO対策	39000
3月19日	6月予定	企業のための編集物ディレクション基礎講座	広報誌・社内報・情報誌・会社案内・カタログなどの冊子の編集・ディレクション方法	49000
3月22日		ユニバーサルデザイン基礎講座	「分かりやすさ」と「美しさ」を両立させるデザイン面まで	49000
3月26日		ブランディングツール制作ディレクション講座	自社のブランドらしさを表現し、統一した印象を与えるための制作物のディレクションノウハウ	49000
3月8日	6月予定	PR基礎講座	メディアが取り上げるまでのプロセス、取り上げざるを得ないと思う魅力的なニュースを作るためのノウハウ	49000
3月28日		Webリテラシー講座	マーケティングコミュニケーションの領域で最低限必要なWebの知識を身に付け、社内外のメンバーと対等に話ができるようになる	49000
3月予定 (全12回)		BtoB勉強会(第1回～12回)	全社の売上を最大化するマーケティングを実践する「組織」を創り出すためのノウハウとセールス部門と連携するためのポイント	92500
4月予定	6月予定	Googleアナリティクスなどの解析ツールを活用したWeb改善講座	Webサイトの分析に優れた力を発揮する解析ツールを用いた、分析手法やサイトの改善方法	39000
4月予定		見込客を顧客に育成するセールスコンテンツ講座	顧客が望む情報と自社社材を結びつけるコンテンツ設計の方法を、「学習」という観点で学ぶ	49000
5月予定		交渉術実践講座	営業のみならず、根回し上手で場の主導権を握りリードする「営業力」	49000
※期間内に複数回ある講座については、いずれか1日程の参加となります。				