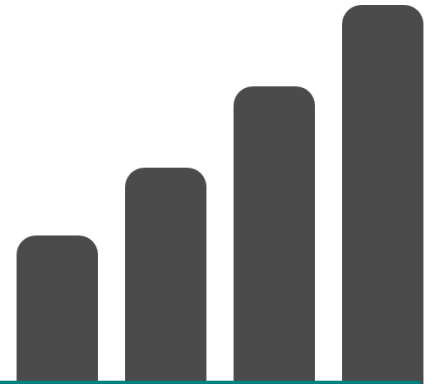




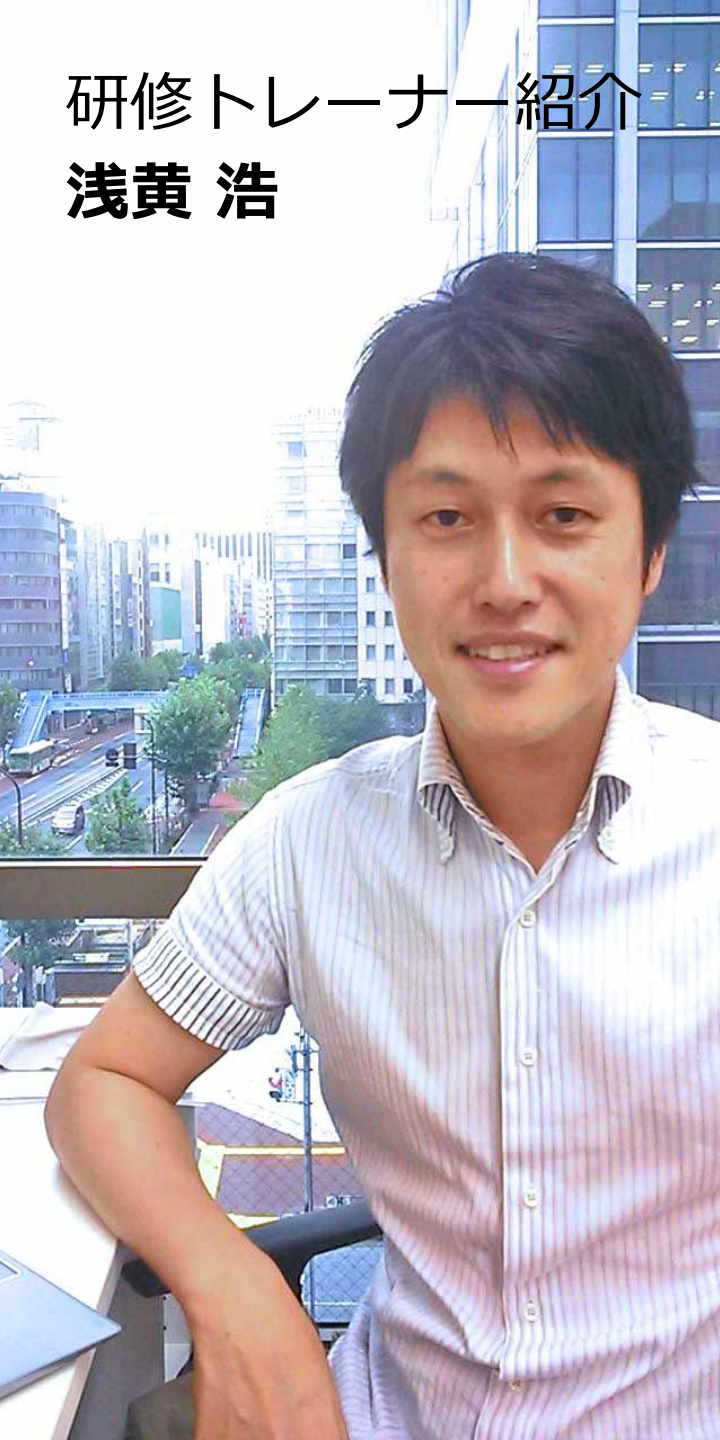
モチベーションを

売上と あげる社員の育成 マーケティング研修



研修トレーナー紹介

浅黄 浩



- 1987年夏：日本の高校卒業後、渡米
- 1993年：UCLAデザイン学部を卒業
- 現地広告代理店でデザイナーとしてキャリアをスタートするも会社が倒産
- 1994年：現地日系グローバル企業（マキタUSA）の広告宣伝部に主任として入社
- 2000年に日本帰国
- 米国通販会社のアートディレクター及びプロダクションマネージャー就任
- ユニクロのマーケティング部プロモーションを担当、その後クリエイティブマネージャー就任
- ギルト・グループ・ジャパン創業メンバーとしてクリエイティブディレクターを務めるその後、CMOを歴任
- 「働く人のやりがいとワクワクを100%にする」ため、ジュープレッションを創業
- **実践型マーケティング理論に根差した独自の社員教育&研修プログラムの提供**

— 本研修で御社に起こること

1. 社員一人ひとりが**売上を上げる**
マーケティングの仕組みを理解します。
2. マーケティングの力で**イノベーションを**
起こすような発想の社員が現れます。
3. 新規事業やプロジェクトを自ら立案して
チームをリードする社員が生まれます。
4. 社員の**モチベーション**が上がり
ワクワクが醸成され**強いチーム**になります。

研修概要

- 基本の「き」：事業の目的とは？
- マーケティングの本質とは？
- 売上5原則：売上をあげるたった五つの方法
- 戦略立案ツールMASCSCS（マスキス）を学ぶ
- バリュー・プロポジションとは？
- 顧客満足度を上げる方法
- 値引きをしないで売上をあげる方法
- 今すぐ実践できる個人&グループワークシヨップ

戦略ツール：MASCSとは？

Strategy MASCS(マスクス)

M=Market (市場・戦場)

A=Asset (資産)

S=Strength (強み)

C=Customer (顧客)

S=Selling Message (売り文句)

Mind Flow
マインドフロー

Width & Depth
in Needs
ニーズの深さ広さ

Product Flow
プロダクトフロー

こんな悩みを解決します

- ✓ 社員の一人ひとりが業績拡大に貢献できていない。
- ✓ 社員の努力が空回りしているようで売上向上に繋がっていない。
- ✓ 自社の資産と強みを活かせていない。
- ✓ 顧客満足度が下がっている。
- ✓ 自社の商品・サービスの良さが上手く伝わっていない。
- ✓ リーダー人材が育っていない。
- ✓ 自ら考え、行動できる社員が少ない。
- ✓ 社員に活気が足りない。



一部上場企業C社 社員様の声

事例：販売実績優秀社員向け「次世代リーダーのマーケティング研修」

「とても良かった」
「良かった」評価率
100%!

全てが為になる
研修でした。(Y.K.様)

モノの見方が
変わったと感じました。
(N.O.様)

売上げを上げる原則、
必ず役に立ちます！
(M.F.様)

店舗での具体的な対策の
仕方を学べた。(R.U.様)

MASCSは後輩指導においても
役立つと感じました。
(K.M.様)



その他の企業 社員様の声

社員が変わり始めているのがわかる。(I社 社長)

目からウロコでした。
(K社 社長)

マーケティングで
業績を改善できると実感。
(G社 サポート担当)

今まで受けた研修で
一番面白い。
(K社 営業)

色々な施策を自ら提案し
実行してみたくなった。
(L社 顧客サポート)



他にも多数のポジティブな感想・意見を
頂戴しております。

研修費用

売上とモチベーションをあげる 社員の育成マーケティング研修 全12時間プログラム

900,000円 (+消費税)

(参加人数30名までの価格です。)

研修スケジュール例：

2時間 X 全6回研修

4時間 X 全3回研修

6時間 X 全2回研修、等



▼
スケジュール及び研修費用についてはご相談ください。
プログラム内容はカスタマイズして、短縮&費用を削ることも可能です。

例：120~180分「ダイジェスト版・売上を上げる社員をつくるマーケティング研修」
49,000円 x 参加人数 (+消費税)

社員研修・トレーニングへのご相談・お問合せは



Email: info@jpre.jp
TEL: 047-705-9273