BtoBマーケティングの基本コース【実務者向け基礎コース】

本プログラムは「BtoBマーケティングの基本」を教材とし、はじめてBtoBマーケティングを学ぶ方向けの導入基礎プログラムです。

【実務者向け基礎コース】

- はじめてマーケティング部門に配属された方、今後マーケティング部門への配属を目指す方向けのコースです。
- 教材の第2章および第3章を中心に、戦略の基本理解とデマンドジェネレーションを中心とした、実践に備えたプログラム構成です。
- 講義【4】、ワークショップ【6】でアウトプットを重視し、6～9名の小人数での開催により実践に向けた理解を深められます。
- コースの前後で、BtoBスキルアセスメントを受検し、実施効果を可視化します。また、参加者自身の理解度をご確認頂くことができます。

こんな方におすすめ

1. 最近マーケティング部署に異動になった
2. デマンドジェネレーションの基礎を学びたい
3. BtoBマーケティングを体系的に学びたい

	日程	コース内容	講師/担当
1	11/11(水) 16:00～18:00	**オリエンテーション【30分】**	事務局
		BtoBマーケティングとは ● BtoBマーケティングの定義と役割/BtoBとBtoCの違い/全体プロセスと成果など ● Q&A、ディスカッション	庭山一郎
2	11/26(木) 16:30～18:00	**STP・4Pの基本** ● BtoBマーケティングにおけるSTPや4Pの基本を理解し、戦略立案に必要な考え方を学びます ● ケース(プロダクト)を使ってSTP、4Pの各戦略立案をグループワークを実施して、定着を図ります(講師フィードバックもあります)	認定講師
3	12/8(火) 16:30～18:00	**デマンドジェネレーションの基本** ● 各プロセスの理解とマーケティング施策を整理し、実践で活用できるノウハウを学びます ● 各プロセスごとに個人ワークを実施し、定着を図ります(講師フィードバックもあります)	認定講師
4	12/22(火) 16:30～18:00	**売上の方程式とホールファネル** ● 売上の方程式の構成要素、ホールファネル(マーケティング、営業)の各工程やそれぞれの用語を解し、実践に生かしていきます ● 売上の方程式、マーケティングラインの設計について、グループワークを実施し、定着を図ります(講師フィードバックもあります)	認定講師
5	1/12(火) 16:30～18:00	**データマネジメントの基本** ● データマネジメントのポイント、BtoBならではの難しさ、データの性格、法令遵守などについて学び、自社内のデータ管理に生かしていきます ● マーケティング用DBの個人情報レイアウトを決める個人ワークを実施し、定着を図ります(講師フィードバックもあります)	認定講師
6	1/26(火) 16:30～18:00	**コンテンツマネジメントの基本** ● 3つのユーザー層と必要なコンテンツ、LDO、同期・非同期コミュニケーションなどについて学び、自社コンテンツの制作などに生かしていきます ● 自社ターゲットの中から、状態を分析して、必要なコンテンツを考える個人ワークを実施し、定着を図ります(講師フィードバックもあります)	認定講師

コース料金

45万円／1名
(税別)

申し込みまでの流れ

Webからのお問い合わせまたは、当社担当へご連絡 ▶ お申込み手続き(担当より説明) ▶ 完了 ▶ 参加確定

参加条件

- 第1回の2週間前までに開催可否が決まります
- 本コースは、オンラインコースとなります
  - お申し込みは先着順です
  - 定員9名(最小開催人数4名)

※B2C企業の方、広告代理店及び同業の方、個人事業主の方のご参加は、原則お断りさせていただいております

シンフォニーマーケティング株式会社

Copyright © Symphony Marketing Co., Ltd.