



第2回

三鷹マーケティング経営ビジネススクール

企業力向上の鍵、ブランディング戦略。現状を本気で変えたい経営者・リーダーのための4日間

受講料 無料

ブランディングコース 開講

顧客獲得と売上げ拡大の実践力。ブランディングで企業経営を加速させる。

今日の市場は、テクノロジーや消費者の意識の変化により、常に変動しています。その中で持続的な経営成果を実現させるブランディングの重要性は計り知れません。

この講座は、明日からの自社経営に使えるブランディングの基本的な考え方、効果、方法論を分かりやすく、丁寧にお伝えします。受講者それぞれの課題を念頭に進行しますので、自社の商品や存在感の魅力をしっかりと伝え拡大するブランディング施策を構築することが可能になります。ここでは、具体的な実践の場面での顧客獲得と売上げ拡大の手法を、実例を交えながら学びます。

ブランディングのプロセスを理解し、戦略的に実行するためのスキルを身につけることは、あなた自身の資産にもなります。

さらに、デザインや社長本人の魅力的な見せ方などパーソナルブランディングのノウハウも展開します。



こんな悩みのある方に最適な講座です

- ・長期に渡り、低コストで新規顧客、リピーターを増やすにはどうしたらいいのかわからない
- ・商品や機能はいいのだが、顧客になかなかその価値を伝えられない
- ・中小企業のブランディングとは何なのか、具体策、実践方法を知りたい
- ・自社のブランドの世界観を伝えられるコミュニケーション設計を知りたい
- ・企業経営をさらに拡大させたい
- ・社長自らがブランドになる時代なのに、パーソナルブランディングができていない

■ 募集人員 20名程度

■ 受講対象者〈参加条件〉 全4回の出席が可能で、ブランディングで成功を引き寄せたい経営者・リーダーの方

■ 開催日時 <全4回> 全日 13:00 ~ 17:30

令和5年 11月21日(火) 12月14日(木) 令和6年 1月11日(木) 1月25日(木)

■ 開催会場 三鷹商工会館3階会議室

■ 申込方法 裏面の申込書に必要事項をご記入の上、三鷹商工会まで FAX またはメールでお申込みください。

申込み・お問合せ先 〒181-0013 三鷹市下連雀 3-37-15

三鷹商工会 電話 0422-49-3111 FAX 0422-49-3184 〈担当 尾賀・石井〉

「ブランディングコース」カリキュラム〈全4回〉

ブランディングで、ビジネスの新しい局面を築き上げるステップへ。それが、ここから始まります。

ブランディングの力を理解し、戦略的に自社へ展開することで、集客と売上げを拡げることができます。

ブランディングの基礎理解から、コミュニケーションの仕方、経営者自らのパーソナルブランディングまで、全4回。

集中的に、楽しく、分かりやすく学んでいただきます。実践的な顧客拡大ビジネスへの実現で、自社の発展にご活用ください。

開催日時 〈全4回〉 全日 13:00 ~ 17:30		
1	令和5年 11月21日(火)	成果につながるブランディング「ビジネスの成功を引き寄せるブランディング構築ノウハウ」 <ul style="list-style-type: none"> ■ 企画力養成とブランディング視点の持ち方 ■ ブランディングの基本 ■ ブランドとは何か、あなたの会社のブランドを浸透させる方法 ■ ビジネスの売上げを向上させるマーケティングの本質とブランディングの関係 ■ あなたは自社のブランドを確立させているのか ■ インサイトを学ぶ
2	12月14日(木)	「ビジネスを加速させるために経営者がやるべき3つの施策」 <ul style="list-style-type: none"> ■ カスタマージャーニーを制するものがビジネスを制する ■ ブランディングの準備 自社の顧客を考える(ペルソナ) ■ ブランディングのベースとなる企業理念とタグライン(スローガン)の理解 ■ 自社のタグライン(スローガン)を再構築してみる
3	令和6年 1月11日(木)	「あなたを変えるパーソナルブランディング、商品開発力」 社長力は見た目が変わる、アート・デザイン思考で変わる！ 新商品開発力で自社商品・サービスが変わる！ <ul style="list-style-type: none"> ■ パーソナルブランディング 社長の印象改善で、企業力が加速する・・プロカメラマンによる受講者撮影会も実施 ■ 現代の社長が身につけなければいけない「アート思考」を学ぶ ■ ブランディングで結果を出し続ける極意「デザイン力」、デザインの統一性を習得 ■ 企業が継続的に行わないといけない商品・サービス開発の具体的な手法を学ぶ
4	1月25日(木)	「自社ビジネスを拡大させる具体的ブランディング施策の構築」 <ul style="list-style-type: none"> ■ どう継続的に買わすか、いつ売るか、誰に売るか。セールスプロモーション、年間事業戦略の重要性 ■ 自社ブランディングの構築実習

メイン講師

矢田 多都彦氏

株式会社イルミナコミュニケーションズ 代表取締役
(マーケティング戦略コンサルタント・クリエイティブディレクター)



BtoC、BtoB 企業を問わずブランディング戦略策定、商品開発、新規事業開発、クリエイティブディレクション、デザイン・アートの実行支援を主業務とする。上場企業・中小企業の並走型マーケティング顧問や、企画人材育成、マーケティング力養成に関する講演・研修も多い。誰もが知っている有名ブランドを多数構築し、約3000案件のマーケティング施策を

実施した経験に基づく、三方よしを実現する共創マーケティング・コンサルティングには定評がある。マルチメディアグランプリや各種広告賞、セールスプロモーション賞など多数の受賞歴。

著書に「売れる企画、買わせるアイデア」(合同フォレスト出版)

その他、最新の企業ブランディング構築をしている講師が、メイン講師と共に参加者のブランディング力アップをサポートいたします。

サポート講師 1~4回 株式会社ブランドクロス 代表取締役 菅原 康平氏

3回 株式会社プライスレスモメント 代表取締役 ブランディングフォトグラファー 早坂 華乃氏

受講申込書

必要事項をご記入の上、持参、FAX、メール(この申込書画像をメールに添付)にてお申込みください。

FAX : 0422-49-3184 E-mail: mitaka@shokokai-tokyo.or.jp

事業所名	フリガナ	お名前	フリガナ
業種		事業内容	
連絡先	〒		
電話番号		FAX	
携帯番号		E-mail	