

これで V字回復 できる!



即効果
事例続々!

講師

株式会社企画塾 代表取締役
高橋 憲行

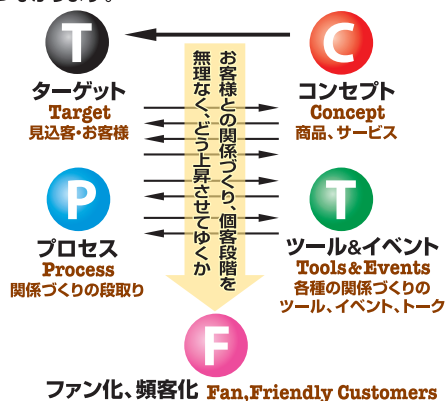
企業や官公庁等への20年以上のコンサルタント歴をもつ。ビジネスに不可欠な企画と企画書の体系を創始、大企業を中心に多数の企業に導入。売上増の方法論を編みこんだ企画書は企業の知的部門に深く影響を与え、その結果、企画の達人とも仕掛け人とも呼ばれる。

現在、株式会社企画塾代表取締役。平成大不況下、全国の成功事例で培ったノウハウを各企業に提供。売れない時代に売る各種方法論を構築。著書は100冊以上、中国語に翻訳されているものもある。

企画塾が提唱する

CTPTマーケティングとは

CTPTマーケティングは、マーケティングの基本、企画書を描く上でのポイントとなるC(コンセプト)、T(ターゲット)、P(プロセス)、T(ツールやイベント)の頭文字に由来します。成熟期の現代、PT(プロセス・ツール)の緻密な設計が成果につながります。



マーケティング・プランナー養成特別講座

MP講座

受講者募集 限定20名様

東京で人気の講座『MP講座』を高松で開催します。

MP講座はもともとマーケティング・プランナーを養成するのが目的ですが、結果的に成功へのシナリオをつくり上げることから、中小企業の経営者、営業・企画責任者の方がたくさん受講しています。

つくり上げた成功へのシナリオ、つまり「企画書」を実践することで売上アップにつながっている例は少なくありません。その数2,000件以上。

企画書を作ったことが無い方も心配ありません。基礎の基礎から丁寧に指導し、必ず書きあげることができます。

MP講座は地方ではめったに開催されません。東京での受講を考えれば、出張経費がかからないだけでも大変お得です。指導を考慮すれば20名が限度と言うことで、今回20名限定です。ぜひ、この機会を逃さず受講されることをお勧めします。

売上増の設計図ができあがる それがこのMP講座の大きなメリット!

おすすめポイント

1 「売れるしくみ」ができあがる

経営者の最大の仕事は「売れるしくみ」をつくり上げることです。売れるしくみをつくり上げ、動かしてこそ経営が成り立ち、従業員を幸せにすることができます。その売れるしくみがこの講座でつくり上げることができます。

2 やり遂げれば必ず売上が上がる

受講者のほとんどが受講後売上アップに成功しています。失敗した人は、やり遂げなかった人達だけ。つまり、やり遂げれば必ず売上が上がります。

3 アドバイザーによるマンツーマン指導

受講生の皆さんひとりひとりに担当アドバイザーがつき、皆さんをサポート。課題をどのように作成したらいいかわからない、学習方法がわからないという悩みを遠慮なく相談できるシステムです。

スケジュール

2013年10月9日(水)～2014年1月23日(木)
計 5 回 (詳細は裏面をご覧ください)

会場

香川県高松市塩上町三丁目1番1号
みどり合同経営ビル 2F

料金

315,000 円(税込)

◆主催
みどり合同税理士法人グループ

香川県高松市塩上町三丁目1番1号



midori

0120-984-985 FAX 087-862-0988

受講スケジュール

1日目 10月 9日(水)
13:00~18:00

第1回スクーリング

◎人生企画・課題構想書

実践できる課題を設定し、戦略思考をつかみます。

2日目 11月 6日(水)
13:00~18:00

第2回スクーリング

◎ワンシート企画書(コンセプトマップ)

事業を構造的に組立て、全容を一枚の企画書にします。

3日目 11月27日(水)
13:00~18:00

第3回スクーリング

◎PT(プロセス・ツール)設計書、ツール案

顧客に接近する手順を戦略的に企画します。

4日目 12月18日(水)
13:00~18:00

第4回スクーリング

◎企画書フルパッケージ

企画書のシステムパッケージを作成します。

5日目 1月23日(木)
10:00~17:00

プレゼンテーション&修了式

◎成果発表会、表彰

Q&A よくあるご質問

受講をお考えの皆様から、よくお寄せいただくご質問をまとめました。

Q パソコンが苦手なんですが大丈夫ですか?

A お気軽にお問い合わせください。パソコンが苦手な方には、使い方からお答えしております。

Q 講座に出席できない日があるのですが大丈夫ですか?

A もちろん、すべてご出席いただくことをお勧めします。しかし講座は主に発表と交流の場となります。事前事後のアドバイザーとのコミュニケーションや企画書作成、実践があれば、課題進捗や修了に影響は少ないと思います。

Q これまでにどんな事例があったか知りたいのですが?

A テキストには課題(章)ごとに、過去優秀な成績を修めた企画書の事例サンプルがついています。また、実践については補助教材として30ケース以上の売上増事例を掲載した「増販増客実例集」をご提供いたします。

Q 今まで何人ぐらい受講されたのですか?

A 既に受講生は7,000人を超えています。再受講される方も30%を超え、社内研修の一環として定期的に受講される企業様もいらっしゃいます。

Q 取り組むテーマはどのようなものが良いですか?

A できるだけ身近で、実践しやすいテーマをお勧めします。MP講座では、必ず実践していただきます。迷ったら、より実践しやすいテーマを選択してください。クライアント支援をテーマにする際は、その経営者の方の了承をいただき、協力体制を築いてください。

受講者の声

社長の営業力を社員にも!
営業のマニュアル化で
営業力UP!!



顧客分析の結果、ターゲットを絞り込み、月平均200%達成!しかし・・・、その内の63%が社長の営業力で販売。これではまずいと、社長の営業力をコンテンツ化し、社員に水平展開!!

企画書を作ったからといって利益が上がるわけではない。そんな時間があったら営業に出かけた方が結果が出る。そんな私の意識を変えてくれました。

成功や成果を手にするには、大変でも両方やるしかないでしょう。 ㈱アレックス 青木社長

複合施設の美容室
売上倍増プロジェクト

…ストレートパーマを主力商品に
身内マーケティング…ストレート
パーマ売上200%、前月総売上比も118%達成!



はじめてのPT設計で、かつ難しいものだったため、アドバイザーの方と一緒に頭を悩ませました。しかし、顧客の心理をここまで考えたことがなかったので、初めて気がつくことも多く、とても大切なことだと認識しました。

サービスの差別化の創造から、販促ツールの作成と様々なアイデアが出ました。このように迅速な計画実行が、良い結果をさらに伸ばし、悪かったところは反省及び改善につなげてくれたのだと思います。

ヘア&メイク E.M.I. 鍛冶店長

MP講座受講のお申し込みは…

別紙申込書をFAXもしくはお電話で! 担当:清水

0120-984-985 FAX 087-862-0988



みどり合同税理士法人グループ

株式会社みどり財産コンサルタンツ

増客増収サポートセンター

〒760-0062 香川県高松市塩上町三丁目1番1号

TEL:0120-984-985 FAX:087-862-0988