

「実践・実戦型！マーケティングセミナー」を開催しました

2008年9月、福岡市、熊本市、佐世保市、長崎市の4市で、FFG主催による「実践・実戦型！マーケティングセミナー」が開催されました。

参加総人数210名に上り、受講者の評判も上々であった同セミナーの模様をご紹介します。

1．セミナーの概要

今回のセミナーは、中小企業の中堅社員・中間管理職をターゲットとしたもので、「マーケティングとは何か？」「顧客はあなたの会社から何を買っているのか」といった「基礎の基礎」といえる問題から、「顧客価値を創造する手法」「顧客とのコミュニケーション・プロセス」といった実践的なマーケティング手法を、具体的事例に即しながら、わかりやすく解説しました。

2．充実した講義内容

4会場全てで講師を務めた^{こめたにじゅん こ}米谷淳子先生は麻生グループのシンクタンク「麻生総研」の創立メンバーを経て独立され、マーケティング・事業戦略のコンサルタントとして活躍。現在までに300社を超える企業のコンサルティングに関与し、1,000人を超えるセミナー受講生を指導してきた実績があります。また、現在は日本初のフィニッシングスクールである「インフィニ」および人材開発事業を展開する株式会社ビジネスリファインの副社長として実際の経営にも携わっていらっしゃいます。



講義風景(福岡会場、参加者130名)

今回のマーケティングセミナーでは、優れたマーケティングの実例として「ペットボトルのお茶」を取り上げられました。日本を代表するメーカーの実際のマーケティング手法を紹介しながらの、平易にかつ示唆に富む話に、受講生からは「勉強になった」「わかりやすかった」「目からうろこだった」などの声が多数聞かれました。

また、講師が用意した「テキスト」が好評でした。一般にこの手のセミナーでは「レジュメ」が配布されるのみで、後から復習することが困難な場合が往々にしてありますが、今回は、講義の内容を体系的に整理したテキストを配布したことにより、受講者は容易に読み返すことができます。

4時間という長丁場のセミナーでしたが、講義の合間に二人一組または四人一組のグループワークが行われ、受講生からは「時間が短く感じた」など、充実した時間だったとの感想が寄せられました。

3．今後について

FFGビジネスコンサルティングでは、FFG3行(福岡銀行、親和銀行、熊本ファミリー銀行)のお客様向けに、今回のようなレベルの高いセミナー・研修会を、今後ともコンスタントに企画・開催する予定です。毎回、時節に合ったホットなテーマを厳選し、経験・知識豊富な専門家講師陣を手配し、お客様に「参加して良かった」と感じていただけるハイ・クオリティな機会を提供したいと願っております。

今後とも、FFGのセミナーは一味違う、FFGの会員組織のサービス・メニューは充実している。そう言っていただけるサービス提供に努めてまいります。皆様のご来場を心よりお待ちしております。

(前島 顕吾)