

マーケティングとは 「お客様の嬉しさ」を提供

～マーケティング戦略が企業業績の4割を決める～

【日時】 2026年9月15日（火） 14:00～15:30

【講師】 ストラテジー&タクティクス株式会社
代表取締役社長 佐藤 義典 氏

【開催方式】 オンライン（zoom ウェビナー）

アマゾン「オールタイムベスト ビジネス書100」の
マーケティング・セールス分野で
唯一の日本人著者である佐藤義典氏が
マーケティングの本質をわかりやすく解説します！

本講演は、「マーケティング戦略」の入門編です。
次のような方におすすめです。

- 自社の売上が思うように伸びない
- 管理者として、マーケティングの戦略的な発想を知っておきたい
- ビジネスの常識としてマーケティングを知りたい
- マーケティング・営業企画などの部署に配属された
- 自社のウェブサイトへの反応が少なくて困っている

セミナーのポイント

1. お客様は、商品やサービスではなく、嬉しさを買っている
2. セグメンテーションとターゲット
3. お客様の自社以外の選択肢「競合」
4. お客様が競合ではなく、自社を選ぶ理由「強み」
5. 競合が自社の強みをマネできない理由「独自資源」
6. 自社の強みがお客様に刺さる伝え方「メッセージ」

ほか

講師プロフィール

ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長 佐藤 義典 氏

米国ペンシルバニア大ウォートン校 MBA (2022 年 Financial Times 紙 MBA ランキング世界 1 位。経営戦略、マーケティング専攻)。中小企業診断士。大手通信会社でマーケティング・営業を経験した後、外資系メーカーのブランド責任者、外資系エージェンシーの営業ヘッド、コンサルティングヘッドを歴任。実戦的で効果の高いコンサルティングには定評がある。豊富な現場経験と理論体系に基づく企業研修（経営戦略、マーケティングなど）はわかりやすく実戦的と好評でリピート率が極めて高い。2 万人超が購読する無料メルマガ「売れたま!」の発行者としても活躍中。

主な著書に、『図解 実戦マーケティング戦略』『マーケティング戦略実行チェック 99』『実戦マーケティング思考』『実戦 BtoB マーケティング』『実戦 顧客倍増マーケティング戦略』『実戦 商品開発マーケティング戦略』『弱みで勝つ! マーケティング戦略』(以上、日本能率協会マネジメントセンター)、『お客さまには「うれしさ」を売りなさい』『ドリルを売るには穴を売れ』(以上、青春出版社)、『白いネコは何をくれた?』(フォレスト出版)、『経営戦略立案シナリオ』(かんき出版)、『経営のすべてを顧客視点で貫く《社長の最強武器》戦略 BASiCS』(日本経営合理化協会出版局) などがある。

開催要領

参加費：中国生産性本部 会員 8,800 円、 非会員 11,000 円 (資料代・消費税込)
中国経営品質協議会登録メンバー 無料

対象者：経営幹部、管理者、グループリーダー、幹部候補、テーマに関心のある方

オンラインについて：◎リアルタイムの配信となります。(録画受講はできません。)
【zoom ウェビナー】 ◎マイク・カメラは不要です。

〈お申込の方法〉

- 参加申込書に所定事項をご記入のうえ、FAX、または、ホームページからお申込みください。
- 開催日の 5 日前までに **zoom の接続情報、セミナーの資料を E メールでご送付**いたします。

〈お問合せ・お申込み先〉

中国生産性本部 (担当：西川三佐子)
〒730-0041 広島市中区小町 4-33
TEL：082-242-7972 FAX：082-242-7973
URL：<https://gr.energia.co.jp/cpcenter/>

参加申込書 オンライン マーケティングとは「お客様の嬉しさ」の提供/9月15日開催
中国生産性本部 行

貴組織名	
所在地	〒
派遣責任者	(氏名)
	(部署・役職名)
	(電話番号)
	(E-mail)

参加者氏名	部署・役職名
参加費@ _____ 円 × _____ 名	
合計 _____ 円	

個人情報の取扱いについて

○本書にご記入いただいた個人情報は、法令に基づく場合などを除き、お客様の承諾なしに第三者へ開示・提供することはありません。ただし、当本部の事業活動およびサービス提供とこれに付随する業務を行う目的の範囲内（参加者名簿作成、セミナー案内の送付）で利用させていただきます。

○作成した参加者名簿は、セミナーの講師に配布すると共に受付用として利用させていただきます。また、グループ討議を行うセミナーに限り参加者へ配布する場合もあります。

FAX 082-242-7973