

お客様・顧客企業に 刺さるマーケティング

経営に役立つ

B to C・B to Bマーケティング戦略の基本と実践

Sell a hole to sell your drill.
誰でも「売れる人」になる
マーケティング入門

**ドリルを
売るには
穴を売れ**

マーケティング講師
MBA&中小企業診断士
佐藤義典

11万部超のベストセラー
マーケティング入門書

これがMBAトップスクールのマーケティングだ!
廃業寸前レストランの復活ストーリー

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

早稲田大学政治経済学部卒業後、NTTにて営業・マーケティングを経験し、アメリカ・ペンシルベニア大学ウォートン校で経営学修士(MBA)を取得。外資系メーカーでガムのブランド化責任者として、マーケティング・営業・開発・製造などを統括。その後、外資系マーケティングエージェンシー日本法人にて、営業チームのヘッドやコンサルティングチームのヘッドなどを歴任。2006年、ストラテジー&タクティクス株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。グロービス・マネジメント・スクールにてマーケティングの講師も務める。著書に『ドリルを売るには穴を売れ』などがある。読者数2万人を超えるマーケティングメルマガ「売れたま!」の発行人としても知られる。中小企業診断士。

著書多数!



開催日 ▶ 令和7年9月19日(金)
10:00~18:00

対象 ▶ 経営者/経営幹部の皆様
・マーケティングを経営戦略として考えたい方
・3K(勤・経験・気合)に頼らず、事業成果を上げたい方

受講料 ▶ 一般:5,000円(税込)
会員:3,000円(税込)

※会員…いわき産学官ネットワーク協会会員様

定員 ▶ 20名(先着順)

会場 ▶ いわき産業創造館 会議室1
(いわき市平字田町120番地)
LATOV6階

お申込み方法

- ① 下記QRコードよりアクセスの上、専用フォームよりお申し込み
- ② 裏面の申込用紙に必要事項を記入の上、メール・FAXでお申し込み

お申込み・お問い合わせ先

公益社団法人いわき産学官ネットワーク協会
E-mail : icsn-jigyoku@iwaki-sangakukan.com
FAX : 0246-21-7571

カリキュラム

10:00~12:00
【マーケティングとは】
経営環境の変化を認識し、経営者がマーケティングを戦略として考える必要性について、学びます。

- ものを「作る」時代から価値を「売る」時代へ
- 経営戦略としてのマーケティング
- マーケティングの「使い方」を知る

13:00~18:00
【シンプルな戦略の考え方とは】
マーケティングの戦略を考え、実行するには経営者と社員の共通言語が必要です。専門的な手法によらない、シンプルに本質を考えるツールの使い方を学びます。

- 実効性のある戦略とは
- 5つの要素だけで戦略を考える「戦略BASiCS」

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。ご了承ください。



専用申込フォーム

お客様・顧客企業に刺さるマーケティング参加申込書

経営に役立つB to B・B to Cマーケティング戦略の基本と実践

参加申込書	申込締切 令和7年9月12日（金）		
必要事項をご記入の上、E-mailまたはFAXにてお申し込みください。 E-mail icsn-jigyuu@iwaki-sangakukan.com FAX:0246-21-7571			
会社・団体名		どちらかに ○	会員・非会員
所在地	〒		
電話番号			
FAX番号		(ご担当者様) 部署：	
E-mail(担当者様)		お名前：	

所属	役職	お名前
		フリガナ
		フリガナ
		フリガナ

※お申込みいただいたお名前等の個人情報は、本事業の目的以外には使用しません。

※申込受付後、E-mail又はFAXで請求書をお送りいたしますので、銀行振込にてお支払いください。

会場

いわき産業創造館 企画展示ホール
いわき市平字田町120番地 LATOV 6F
アクセス ▶ JR常磐線 いわき駅下車 徒歩3分

お問合せ

公益社団法人
いわき産学官ネットワーク協会
(担当:長瀬・佐々木)
TEL : 0246-21-7570
FAX : 0246-21-7571
E-mail icsn-jigyuu@iwaki-sangakukan.com

