2025年度　流通ビジネススクール

元大手食品メーカーマーケターと学ぶ
価値訴求型提案スキルアップ講座
～店頭での価値訴求型企画の考え方を学び、企画提案のスキルを磨く～

開催形式：　Web開催（ライブ：zoom双方向）
開催日：　上期　2025年7月24日(木)　下期　2024年11月14日(金)
時間：　13:00～17:30
受講料　：　39,000円（消費税込み 42,900円）

店頭での価値訴求の重要性

初めて買った商品の認知経路についての店頭調査では、「売場で初めて知った」が89.0%と大半を占めていました(*)。また商品価格が上昇している現在、消費者は１回の購入点数を減らすことで消費支出を抑える傾向にありますが、節約一辺倒ではなく、自分にとって価値あるものは購入するという形で消費に「メリハリ」を付けていることも確かです。これらのことは店頭での価値訴求の重要性を示しているものと言えます。

企画の採用なしに店頭実現はない

どんなに良い製品でも、良い企画でも、商談で採用されなければ店頭実現はありません。商談相手であるバイヤーを説得するためには、盛り込みべき要素、ロジック、構成（ストーリー）がしっかりした提案を作成することが肝要です。

本講座の目的

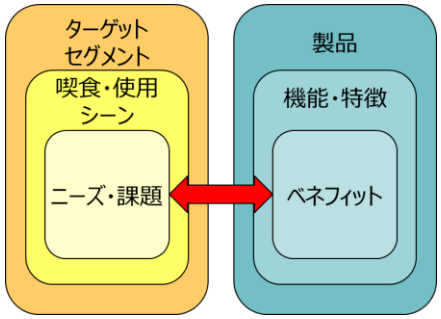
本講座では、元大手食品メーカーマーケターを講師として、「消費者に刺さる」価値訴求型の店頭販促企画立案のための考え方と、その販促企画を店頭で実現するための商談資料作成のスキルを身につけていただくことを目的としています。

＊初めて買った商品の認知経路（複数回答可）

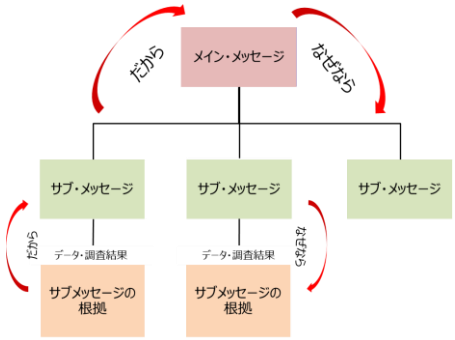
売場	89.5
マスメディアなどで見た	8.3
口コミで知った	3.6
他の人の使用・喫食を見た	2.2
チラシを見た	1.4
その他	1.1
インターネットで見た	0.4

2012年 流通経済研究所調査

消費者ニーズと製品ベネフィットのマッチング



ピラミッドストラクチャによる論理構築



受講対象者

■消費財メーカーでスーパー、ドラッグストア向けの営業担当者
■本社・支店の営業サポート・MD担当・アナリスト
■本社・マーケティング部・営業企画部、　などの方で
- 営業提案の質や説得力を高めたい方
- 「お願い商談」から脱却したい方

公益財団法人 流通経済研究所

プログラム

詳細は右記URLをご参照ください　https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian

チャプター	トピック
Ⅰ　店頭での価値提案の考え方	● 店頭販促に関する現状の課題 ● マーケティング思考の店頭販促 ● 解像度の高いターゲティング ● 製品のベネフィットを明確にする ● 消費者ニーズと製品ベネフィットのマッチング ● **演習**：消費者ニーズと製品ベネフィットの明確化
Ⅱ　採用される提案資料のポイント	● バイヤーの悩みと企画採用基準 ● 説得力のある提案ロジック（ピラミッド・ストラクチャーの活用） ● **演習**：ピラミッド・ストラクチャーの作成 ● 提案の流れを考える ● **演習**：ストーリーボードの作成 ● 簡潔で分かりやすい商談資料
Ⅲ 「取組メーカー」となるには	● 半期の取組みプレゼンの必要性と事例紹介

プログラムの詳細は右記URLをご参照ください　https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

講　師

迫田 和良（さこだかずよし）　経営学修士MBA

■(公財)流通経済研究所 特任研究員、アド・バリュー・ライフ株式会社共同経営者・パートナーコンサルタント

・大学卒業後、大手食品メーカーにおいて、
　本社営業企画部：営業人材の育成プログラム、カテゴリーマネージメント推進＆販売マーケティング高度化研修
　本社商品開発事業本部：ブランドマーケティングと販売手法の開発・高度化研修
　等の業務を担当
・コンサルティングファームを経て現職

■開催概要

○日時：　本紙おもて面記載の通り
○開催形式：　Web開催（ライブ：zoom双方向）
○参加費：1名につき　39,000円（消費税込み 42,900円）
○定員：　30名

■参加申込方法

① 下記アドレスのWebページからお申込みください。
② お申込受付後、ご請求書（PDF）をお送りいたします。
③ 参加費は、請求書に記載されております、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
④ 開催2～3日前にzoonアドレスのご案内および講座テキスト（PDF）をお送りいたします。

■ご注意

・お申込後、当日ご参加されない場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご参加ください。
・業種によっては、ご参加できない場合があります。
・講義の録音・撮影は、ご遠慮ください。
・資料はご参加者のみにお送りいたします。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

（公財）流通経済研究所　セミナー事務局
担当：中田、祝　　TEL：03-5213-4531
https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian

お申込み

下記Webページよりお申し込みください

https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian

講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。
1）お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求　2）（公財）流通経済研究所からの各種情報の案内
※なお、2）に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話（03-5213-4531）又は専用ページからお願いいたします。http://www.dei.or.jp/dm/index.php
（配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします）