

# BRAND & MARKETING STRATEGIST TRAINING COURSE

## ブランド&マーケティング・ストラテジスト養成講座



MASTER  
COURSE

最高レベルにして最前線。  
世界に提案するマーケティング&セールス

水曜日  
クラス

DAY	講師
<b>DAY 1</b>  <b>12/21</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>ワールドクラスのマーケティングプラン：構成要素①</b> <b>マーケティングプランの構成要素</b> Macro 市場と Micro 市場／業界ポジショニング／自社サービス・コンテンツ・プロダクトを知る／消費者ターゲティングとインサイト／プロモーションプラン／セールス戦略・営業サポート／短期と中長期戦略 <b>林 美千代</b>
<b>DAY 2</b>  <b>1/11</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>ワールドクラスのマーケティングプラン：構成要素②</b> <b>マーケティングプランの構成要素</b> Macro 市場と Micro 市場／業界ポジショニング／自社サービス・コンテンツ・プロダクトを知る／消費者ターゲティング／プロモーションプラン／セールス戦略・営業サポート／短期と中長期戦略 <b>林 美千代</b>
<b>DAY 3</b>  <b>1/18</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>ワールドクラスのマーケティングプラン：軸を決める「リサーチ」①</b> <b>戦略の軸となるリサーチ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>消費者と市場を知る手法：定量と定性、分析のフレームワーク</li> <li>マネタイズに繋げる調査：調査設計から検証の角度</li> <li>コンテンツの価値を最大化させる：調査実践例</li> </ul> <b>石川 英嗣</b>
<b>DAY 4</b>  <b>1/25</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>ワールドクラスのマーケティングプラン：軸を決める「リサーチ」②</b> <b>戦略の軸となるリサーチ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>消費者と市場を知る手法：定量と定性、分析のフレームワーク</li> <li>マネタイズに繋げる調査：調査設計から検証の角度</li> <li>コンテンツの価値を最大化させる：調査実践例</li> </ul> <b>石川 英嗣</b>
<b>DAY 5</b>  <b>2/1</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>コンテンツリーガル、実践スキル</b> <b>①英文契約書を読む</b> 理解のポイント、注意点 <b>②英文契約書を準備する</b> ディールメモの作成（契約書から）／契約交渉の要点 <b>柴田 純一郎</b>
<b>DAY 6</b>  <b>2/8</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>商機を切り開く「クリエイティブ・サポート」</b> <b>ビジネスの成約に弾みをつける、クリエイティブサポートを学ぶ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンスビジネス、セールスプロモーション、宣伝活動に求められる、世界水準のサポート内容とは</li> <li>業界実践例</li> </ul> <b>林 美千代</b>
<b>DAY 7</b>  <b>2/15</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>映像作品企画提案書：「ショー・ピッチ」最前線</b> <b>ハリウッド式「ピッチデッキ」の役割と構造を学ぶ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ピッチデッキの構成</li> <li>企画ピッチ事例</li> </ul> <b>林 美千代</b>
<b>DAY 8</b>  <b>2/22</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>成約につながる「セールス・ピッチ」を組み立てる①</b> <b>ハリウッド式「ピッチデッキ」の全貌を学ぶ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業ツールとなるピッチデッキの構成、全貌</li> <li>セールス・ピッチデッキ事例</li> </ul> <b>林 美千代</b>
<b>DAY 9</b>  <b>3/1</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>成約につながる「セールス・ピッチ」を組み立てる②</b> <b>ハリウッド式「ピッチデッキ」の全貌を学ぶ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業ツールとなるピッチデッキの構成、全貌</li> <li>セールス・ピッチデッキ事例</li> </ul> <b>林 美千代</b>
<b>DAY 10</b>  <b>3/8</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>セールス・ピッチデッキ：演習①</b> <b>ケーススタディとプレゼン（英語）</b> 特定の企業のコンテンツを題材に、海外市場向けに提案するための、ピッチデッキ（企画提案書）に取り組む（グループワーク） <b>林 美千代</b> <b>浅川 奈美</b> <b>Bill Reilly</b>
<b>DAY 11</b>  <b>3/15</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>セールス・ピッチデッキ：演習②</b> <b>ケーススタディとプレゼン（英語）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>改善ポイントの提案（受講者同士）</li> <li>講評と学び／Q&amp;A</li> <li>ゲストコメント（題材提供元）</li> </ul> <b>林 美千代</b> <b>浅川 奈美</b> <b>Bill Reilly</b>
<b>DAY 12</b>  <b>3/22</b> (Wed) 19:00-21:00	<b>セールス・ピッチデッキ：演習③</b> <b>最終プレゼン・事業提案</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>改善ポイントの提案（受講者同士）</li> <li>講評と学び／Q&amp;A</li> <li>ゲストコメント（題材提供元）</li> </ul> <b>林 美千代</b>

※カリキュラムの順序や授業で取り扱う素材・内容は変更になる場合があります。予めご了承ください。