

マーケティング ブレイクスルー大学

Marketing Breakthrough College

経営者・幹部・トップリーダーのための
戦略的マーケティング年間講座

第12期

2019年10月スタート分募集開始!



マーケティングブレークスルー大学とは？

月々5万円の受講料であなたの会社の売上を継続的にアップする年間プログラムです

世界中で30年以上に渡って証明された、成果のでるマーケティングコンセプトを、仕事をしながら学ぶことができる、世界初のプログラムです。月次講座、毎月のアサインメントシート(自分への宿題)などを通じてあなたの会社の継続的な売上アップをサポートします。一般的な経営コンサルタントやアドバイザーに毎月数十万円支払うより、はるかに高い投資効果を得ることができます。

1年間のプログラムの中では、本質に基づいたマーケティングコンセプトをテーマ別に1年間かけて徹底的に学んで頂きます。講師はセミナーズの創業メンバーの一人である鳥内浩一をはじめとして、専門の講師が本質に基づいたマーケティングコンテンツをひとつひとつ、体系化して解説いたします。月次講座にご参加頂いた方には、学んだことを着実に成果につなげるために、毎回アサインメントシート(自分自身に対して課す宿題)を提出して頂きます。毎月、この宿題を実行に移すこと成果につながります。毎月の月次講座で前月のアクションを受講生同士で確認することからスタートします。

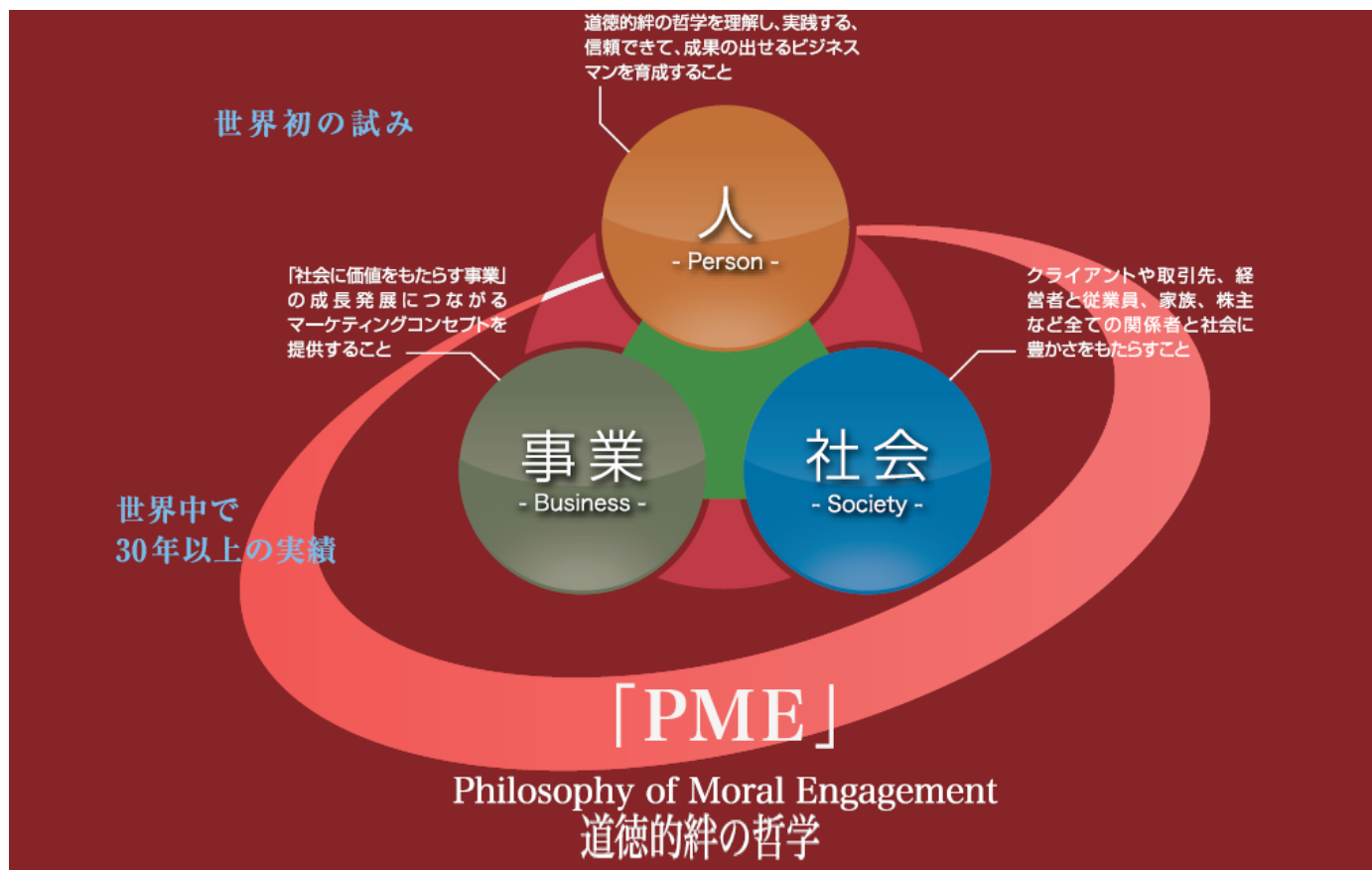


通信講座として受講することも可能です

毎月、月次講座の内容を録音した音声をメールにて送っているのので、実際に会場に来なくても通信講座として受講することができます。また、Ustreamでは1ヶ月間は録画したものを配信しておりますので、オンラインでの受講もできます。



マーケティングブレークスルー大学の使命 人を育てる、事業を育てる、社会を育てる



マーケティングブレークスルー大学が選ばれる理由

本物のコンテンツ内容が、あなたとあなたの会社を飛躍させる

1. PME があなたの会社を飛躍させる

道徳的絆の哲学(PME=Philosophy of Moral Engagement)は、あなたがビジネスにおいて、信頼や尊敬に基づいた「絆」を構築するヒントを我々に投げかけてくれます。当大学は、あなたが本質的な意味において、お客さま(クライアント)に価値を提供し、長期に渡って繁栄を続けるマーケティングの考え方、質の高いビジネスの考え方を獲得するお手伝いをさせて頂きたいと考えています。表面的なテクニックや手法ではなく、信頼や尊敬に基づいてビジネスをする、その答えが、「PME」にあります。



2. 哲学であり、科学であり、実践的なプログラム

現在の経済環境は、かつてない変化にさらされています。これを小手先の対応で一時的に乗り切ることができるかもしれませんが、5年後、10年後、そして、それ以降の永続的な成長発展を望むのであれば、時代を超えて効果性を発揮し続ける、普遍的な知識を身につけていく必要があります。しかしながら、普遍的な智慧もあなたが、日々のビジネスにおいて、実践できるものでなくてはなりません。高尚な哲学でも、理論でも、使えなくては、意味がないのです。我々のプログラムが、世界トップクラスと言われる理由のひとつは、誰もがマーケティングノウハウを実際に使うことができ、目に見える効果を出し続けてきたから、であると考えています。「売上を上げる」技術やノウハウは、データに基づく科学であり、実践的でありながら、クライアント(お客さま)、従業員、取引先、家族を豊かにするための深遠なる哲学によって支えられたコンセプトなのです。



3. 30 年以上に渡る実績

この哲学と科学は、30 年以上に渡って効果を発揮し続けました。測定できているだけで、70 億ドル(日本円で 7,700 億円)の売上をもたらしたと言われるマーケティングコンセプトは、日本においても着実に実績を出し始めています。IBM、マイクロソフト、AT&T、センチュリー21、リーバイス、メリルリンチ、ニューヨークタイムズ、タコベル、など、大企業から中小零細企業に至るまで、470 業種、12,000 社以上のクライアントに対し、30 年以上のコンサルティングの実績があります。



4. 現役の経営者であり、各分野の専門講師が本質的なマーケティングをお伝えする

マーケティングブレークスルー大学では、世界トップクラスのカリスマ達の全てのコンテンツを体系化し、さらに洗練した形で、世界で初めての年間学習プログラムが開発されました。このプログラムを通して、事業を成長させ発展させるノウハウを体系的に学ぶことができます。世界中で 30 年以上に渡って証明された成果の得るコンセプトを、働きながら学ぶことができます。1 年間のカリキュラム、それが、マーケティングブレークスルー大学です。全 12 回の月次講座(通信講座として受講することも可能)、毎月届く講座音声と進捗管理システムであなたの売上アップをサポートいたします。

プログラム内容 (2019 年 10 月よりカリキュラムがリニューアルされました！)

月次講座: 毎月 1 回 (平日コース: 10 時~17 時) ※毎月木曜日

売上を上げる現実的な施策を毎月明確にしていきます。月次講座を受講後は、毎回「アサインメントシート」を提出していただきます。これは、講座に参加した後に、気づいたことで、実行しようと決めたアクションを書き留める「自分への宿題」をまとめるためのシートです。また、講座に参加できなかった場合は、Ustream 配信もしておりますので、オンラインで受講することも可能です。

カリキュラム(全 12 回)(スケジュールは別紙参照)

☑ES と CS、売上の方程式 **New**

ES と CS

売上の方程式

シックスファクター

☑世界観コピーライティング **New**

顧客の心を動かすコピーの作り方

売れる見出しの基本

見込み客に必ずアプローチする方法

☑USP 確立戦略 理論編

USP の基礎

USP を明確化する

USP 作りの第一歩とは

☑3C 分析、ビジネスモデルの構築 **New**

隠れた資産とは、どのようなものか

顧客数を劇的に増やす方法

グループコンサルティング

☑USP 確立戦略 実践編

USP 確立戦略 8 パターン(前編)

USP 確立戦略 8 パターン(後編)

顧客の意思決定をリードする方法

☑マーケティングシステムの構築

マーケティング“システム”の意味

マーケティングをシステム化する方法

より多く買ってもらうためのポイント

☑PME 報徳マーケティング **New**

PME 上級編 5 つの概念

二宮尊徳の報徳思想

内的動機を高める

☑PME 理念と哲学のマーケティング **New**

全ての戦略や戦術に命を吹き込むもの

普遍的経営基礎とは

マーケティングの哲学

☑ジョイント・ベンチャー

ジョイント・ベンチャーの基礎と具体例

ジョイント・ベンチャー実践編

プラス α で効果を最大化する方法

☑UX、顧客感情と販売プロセス **New**

STP マーケティング

購買の心理学

販売プロセスを仕組化するセールスファネル

☑紹介戦略&パブリシティ戦略

紹介戦略の基本

人が紹介したくなる感情とは

パブリシティ(PR 戦略)の基本とタイミング

☑合宿 **New**

卒業発表会

二宮尊徳記念館@小田原



売上アップの進捗管理システム

あなたの売上アップを徹底サポート

月次講座では、単にノウハウを学ぶだけではなく、学びを今後のアクションに落とし込む仕組み、さらに毎月のアクションに対して、評価・フィードバックを受け取って、さらに大きな成果につなげる仕組みをご用意しています。あなたに売上アップを達成していただくためのサポートシステムとなっております。最速で目標達成をするために、年間目標、月ごとの目標を可視化し、そのために必要なアクションの進捗を管理する事ができます。

1. アセスメントシートの提出

あなたのビジネスの状況の課題を整理するためのシートです。

現在の状況を明確にすることで、目指すべき方向性、改善領域を把握することが出来ます。

2. コミットメントシートの提出

1年で達成したい目標を、長期目標に基づき設定します。

ここで設定した目標がMB大で1年間学ぶにあたり目指すべきゴールになります。

3. アサイメントシートの提出

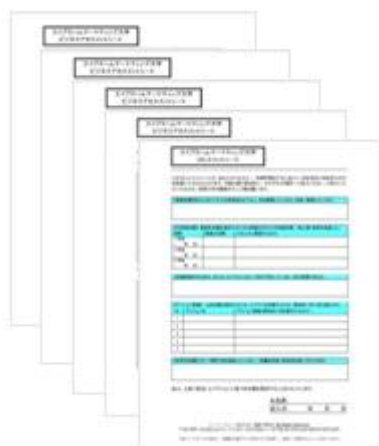
毎月講義中に学んだことを宿題としてご記入頂き、ご提出いただきます。

4. 年間コミットメントシートの提出

年間目標を月ごとの目標および達成のためにアクションに落とし込むシートをご記入いただきます。

5. 進捗管理シートの提出

年間目標・月ごとの目標達成のためのアクションを毎月管理するシートをご記入いただきます。



講師陣紹介

現役の実践者から学べるので机上の理論ではない教えが手に入る

主席講師：鳥内 浩一(とりうちひろかず)

1976 年富山県高岡市生まれ。東京大学ならびに同大学大学院卒業後、複数のコンサルティング会社でのキャリアを経て、2005 年よりラーニングエッジ(株)に経営陣として参画。

「世界のマーケッター」など、世界的権威から直に学んだビジネスノウハウを仲間と共に実践し、自社の成長と業界の発展に貢献。現在は株式会社リアルインサイトを設立、代表取締役役に就任。様々な理論と自身の経験から体系化した方法論をもとに、日本各地の経営者・起業家に対して業績向上のためのセミナー・コンサルティングを行う。業種業態・規模の大小を問わず業績向上へと導く手腕に定評があり、そのノウハウを公開する講演会やセミナーも多くの経営者や起業家が集まっている。



特別客員講師：小磯 卓也(こいそたくや)

1983 年 栃木県宇都宮市生まれ。大学卒業後 2005 年総合通販「(株)ネットプライス」に入社。自社、提携先の EC サイトを 50 社以上のマーケティングコンサルタント営業の経験を経て、グループ会社の「(株)デファクトスタンダード」にて、中古ブランド品の販売 & 買取「Brandear」の創業メンバーとして、マーケティング全般(インターネット、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌)に携わり、約 5 年で 80 業種 400 社以上と業務提携、年商 44 億まで成長に貢献。2014 年 4 月顧問に就任し、「1 人 1 人が大切な人から順に、幸せにする文化を取り戻す」という使命の基に、「(株)PersonalMarketing」を設立。様々な偉人から学び、考え方は「使命+哲学」、人生・仕事の繁栄＝「考え方×情熱×能力」で世界が創造されるという考えのもと、原理原則に基づいた講演・セミナー・コンサルティングを行う。インターネット、ジョイントベンチャー、戦略的 PR は特に定評がある。メディア出演も多数。



特別講師：清水 康一郎(しみずこういちろう)

ラーニングエッジ株式会社代表取締役社長。

人材業界のベンチャー企業を経て、外資系コンサルティング会社に入社し、CRM を担当する。100 億円規模のプロジェクト、大手外資系企業の顧客戦略、システム開発のプランニングから導入までを行う。コンサルティングで学んだマーケティングや顧客管理のノウハウをベースにして、「精神的にも経済的にも豊かな日本を共に作り上げたい、日本人の本来持つ能力をより高めて行きたい」という想いから業界最大のポータルサイト「セミナーズ」を立ち上げ教育の流通に努めている。



特別講師:新庄 一範(しんじょうかずのり)

京都市出身。ラーニングエッジ株式会社 取締役

中小企業向け経営コンサルティング会社にて、1,000 社以上の中小企業経営者の相談業務を経験した後、64 歳の父の認知症をきっかけに介護事業「真情デイ・サービス」を展開するニューワズ株式会社を設立。ニューワズ創業 3 年目にラーニングエッジの提供するマーケティング集中講座に参加。そこで学んだ PME を愚直に実践することで、創業 8 年でデイサービスを中心に 12 事業所、従業員数 160 人の会社に成長。理念浸透経営と、個人の強みを組織で活かす経営を得意とし、2016 年2月よりラーニングエッジ株式会社取締役に就任。社長の右腕として、組織マネジメントを一手に担う。企業経営の秘訣は、「従業員幸福度を上げれば、顧客幸福度が上がり、結果として業績が上がる」という考え方を大切にしている。



特別講師:須田 照丈(すだてるたけ)

セミナーズ認定シニアトレーナー。

日本大学卒業後、医療機器メーカーに入社。入社後、配属された店舗にてわずか2ヶ月で全国 TOP2%に入る集客実績を上げその功績が認められ、1 年目より営業マネージャーに抜擢。その後、店長職の採用・育成・営業研修を担当、担当エリアで 10 年連売上 1 億円を達成。しかしながら、継続的な売上構築の壁に当たり、現状を打破したいという想いから個々の能力を最大限に引き出すコーチングを学ぶ。その結果、目標達成力が上がり売上低迷店舗の改善に大きく貢献。



【満足度 80 ポイント、NPS50%以上が最低条件】

合宿研修 (参加費別、会員割引あり)

卒業発表合宿があります！

モラルエンゲージメントの根幹となる二宮尊徳の報徳思想を学びに小田原へ行きます。1 年間を通じて学んだ内容をチームで発表して頂き、1 年間の学びのまとめをして頂きます。また、合宿では、チームでの発表に加え、二宮尊徳の哲学を学びます。歴史や哲学を共に学ぶことで、あなたの見識を広げ、ブレークスルーカンパニーとして成長発展する力を身に着けて頂きます。



お客さまの声を一部ご紹介します。

「様々なメディアに取り上げられ毎月売上 1,000 万円以上アップしています!」

先日、NHK 特集で放送されてから、とてもたくさんの反響がありました！紹介された商品はすぐに完売し、予約受付もすぐ完売、2 回目の予約受付、と… 当社では恒例ながら、なかなか生産が追いつかない状況です(笑)これもセミナーズでマーケティングを学び、メディアにも取り上げられたおかげです！最近では、週一ペースで様々なメディアにご紹介いただいています(どれも小さなものです、ローカルなものが多いですが)。パブリシティ戦略の回はリアル受講ができなかったですが、音声とテキストで学ばせていただきました。その効果も大きいと思います！



SAVON de SIESTA 会長 附柴裕之様

「Yahoo ニューストップに掲載され、売上が前年度比 296%増になりました!」

MB 大を継続的に受講するようになってから、**売上が前年度比 296%増**という、非常にうれしい結果を出す事ができました。自分の業種のことに詳しいのは当たり前、良い技術や良いサービスができるのも当たり前。しかし、それだけではこの厳しい社会に残っていくことはできません。マーケティングをしっかり学び、実践していくことにより、売上が伸びていくことを実感しました。



株式会社ウェブエイト 代表取締役社長 草間淳哉様

その他にも・・・

- ・2,000 人だった顧客リストが 8 万人に増え、利益目標を達成した飲食チェーン
- ・リーマンショック後の落ち込みから一転、回復に転じた愛知の伝統産業関連企業
- ・野菜の卸売業でさばき切れないほどの問い合わせが殺到
- ・USP が明確になったことで複数の事業が展開でき、JV によって数億円の価値を生み出したコンサルタント
- ・受講後 3 ヶ月で売上が 5 倍になり借金を全て返済した婚活塾経営者

などなど、多くの方々が目標とする成果を上げております！

