

プロフェッショナルマーケティング リスキリング訓練プログラム紹介資料

社員のマーケティングリテラシー向上を支援するオンライン研修

t.style株式会社

「社員の育成や業務改善」「WEBを活用した事業改革」を支援する伴走型企業

会社情報

会社名	t.style株式会社
本社	東京都中央区銀座1丁目22番11号 大竹ビジデンス2階
電話	03-4400-2846
代表取締役	谷平 貴幸
事業内容	教育訓練、メディア、WEB制作



提案の目的

現在、企業の競争力強化やDX推進において、マーケティングリテラシーの向上は不可欠です。
t.style株式会社は、社員一人ひとりのスキルを底上げし、現場で即活用できる実践型研修を通じて、企業の成長を支援します。

社員がマーケティングリテラシーを身につけると



顧客ニーズを正確に把握

効果的な提案ができるようになる

成約率・顧客満足度の向上



データに基づいた意思決定

効率的な施策を実行できる

コスト削減と成果最大化



ブランドメッセージを一貫して発信

企業価値を高める

採用力・市場価値の向上

使いこなせる社員が必要、だからマーケティング研修をご提案致します

マーケティングスキルの重要性

今、どんな仕事にも必要になってきたマーケティングの基礎知識



顧客視点の企画・提案力が求められている

お客さんの「本当に欲しいもの」を理解して提案できる人材が会社の強みになります



デジタル化・SNS時代に対応した情報発信が必要

InstagramやTwitterなど、SNSでの効果的な情報発信ができないと取り残されてしまいます



全職種で「マーケティング思考」が求められる

営業だけでなく、開発・サポート・事務など、すべての部署で役立つ考え方です



顧客行動の変化に即応できる柔軟な判断力が必要

「こんな時どうする？」と聞かれて即答できる実践力が、ビジネスでは求められます



データ活用・戦略立案のスキルが社内不足している

「なんとなく」ではなく、データに基づいた意思決定ができる人材が少ないのが現状です

マーケティング研修を導入するメリット

社内の様々な部署に導入効果への期待が可能です



営業部

全社員がマーケティング視点を持ち、部門横断的に連携できる

営業、企画、開発など、違う部署同士でも「お客様目線」という共通言語で話せるようになります！



企画部

社員の提案・分析スキルが向上し、生産性アップ

「なんとなく」ではなく「理由」を説明できるようになるので、会議や企画がスムーズに進みます！



マーケティング部

外注依存からの脱却、内製化が進む

今まで外部に頼んでいた広告やSNS運用を、自社で企画・実行できるようになって費用削減！



新規事業開発室

新規事業やサービス改善のスピード向上

お客様の声を形にするのが早くなり、アイデアから実現までの時間が短縮できます！



広報部

自社ブランド価値の再構築と浸透が可能

会社の強みを「見える化」して、SNSやWebでうまく伝えられるようになります！

マーケティングスキル習得の成果（Before / After）

研修でマーケティングスキルを身につけると、こんな変化が期待できます！



顧客の理解力

Before

「なんとなく」でお客様を想像していて、実際のニーズがわからない

After

ペルソナを使って具体的に「誰に何を届けるか」が明確になる



情報発信の質

Before

どんなSNSや媒体を使えばいいかわからず、効果が出ない

After

目的に合わせた媒体選びができ、伝えたいことが効果的に届く



データの活用力

Before

感覚やカンに頼った判断で、なぜうまくいったのかわからない

After

数字やデータに基づいて分析・判断でき、成功を再現できる



問題解決能力

Before

問題に直面すると誰かに頼るしかなく、自分で解決策を考えられない

After

自ら課題を見つけ、創造的な解決策を提案・実行できるようになる

💡 マーケティングスキルは、どんな部署・役職の人にも役立つ基礎能力です

研修の特徴

プロフェッショナルマーケティングリスティング訓練プログラム



全職種対応

営業、マーケティング、企画、人事など、あらゆる部署・職種の方が受講可能。業種・業界を問わず応用できる汎用性の高い内容です。



eラーニング形式（2ヶ月・10時間）

オンデマンド形式で、業務の合間に自分のペースで学習可能。総学習時間10時間を2ヶ月間で無理なく修了できます。



実務と両立／コストパフォーマンス高

業務を続けながら学習でき、外部研修と比較して移動時間・コストを大幅に削減。1人あたりの投資対効果が高い研修です。

部門別ユースケース

各部署でのマーケティングスキルの具体的な活用場面



営業部門：顧客との商談・提案シーン

お客様の課題をより深く理解し、ニーズに合った提案ができるようになります。データに基づく説得力のある提案資料作成や、顧客の購買行動を理解したヒアリングにより、成約率アップにつながります。



マーケティング部門：効果的な広告・販促計画

ターゲット設定からメディア選定、コンテンツ制作まで、一貫した戦略で効果的なキャンペーンが実施できます。SNSや自社サイトの運用も最適化され、投資対効果を最大化できます。



人事部門：採用活動・社内コミュニケーション

採用ターゲットを明確にして効果的な採用広告を作成したり、社内報や研修プログラムも「伝わる」コンテンツに変化。社員エンゲージメントの向上にもつながります。

研修概要

弊社研修は、実務に影響なく効率的に学習可能なeラーニング形式のオンライン研修です。



学習期間
2ヶ月



実施形態
e-ラーニング



学習時間
10時間



費用
400,000円(税込)/1名

カリキュラム①

Step 1：マーケティング脳を作る

- 誰に届ける？

 ペルソナ設計

 カスタマージャーニー分析

- 何を届ける？

 価値設計

 言語化の技術



Step 2：届け方を学ぶ

- メディア戦略

 PESOモデル・メディアの選び方

- コンセプト設計

 マーケティングコンセプトと導線設計

- ブランディング

 ブランディングと第一想起



カリキュラム②

✂ Step 3：実践に落とし込む

- **Ad Web広告の選び方**
基本からケーススタディまで実践的に学習
- **🌐 オウンドメディアとSEO**
基礎から実践まで自社サイト活用術を習得
- **🔗 SNS活用戦略**
効果的なSNS運用のためのマーケティング戦略



♟ Step 4：戦略構築スキル

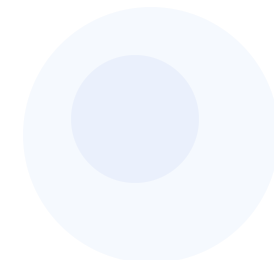
- **🧠 行動経済学と心理の理解**
顧客の意思決定プロセスと心理的要因を学ぶ
- **🗺 全体戦略設計と優先順位の決定**
スキル編・マインド編で総合的な戦略力を習得





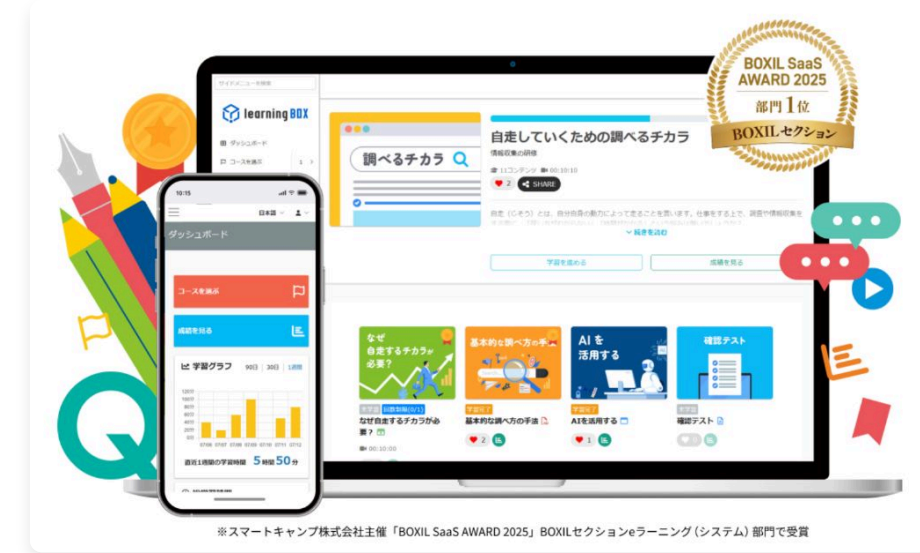
瀬古 高行

大手製薬メーカーのMRを経験後、臨床医療や病院経営に興味を持ち、大学院で「医療経済学」や「行動経済学」の研究を行う。並行して医薬品の価格交渉や医薬品の物流改善、ヘルスプロモーション、人材採用など、病院経営に幅広く参画。その後独立し、医療・介護・福祉・美容医療などの分野のコンサルタントとして、医療機関のサポートを行い、現在では、行動経済学やマーケティングの知識を活用して、様々な分野の企業を幅広く支援。



eラーニングシステム（LSM）の紹介

プロフェッショナルマーケティング
リスキング訓練プログラムには、
eラーニングシステム「learningBOX」を
採用しております。



学習者向け機能

かんたんシンプルな操作性で誰でもすぐに学習をはじめられます。

- 学習する教材・学習順がわかりやすい
- 進捗具合が一目でわかる
- パソコン・スマホ・タブレットに対応、いつでもどこで学習できる

管理者向け機能

学習者の学習管理機能が充実しています。

- 初回学習時は講座の「倍速・スキップ」再生は不可で社員に十分な学習効果を期待
- 社員の学習状況をグラフ・数値で自動保存、個人の進捗・理解度まで管理ができる
- 学習者を多重構造でグループ管理が可能