

グループインタビュー の活用の仕方

- ・グループインタビューの基本を具体的に理解し、上手に活用するために！
- ・グループインタビューに関する様々な疑問を解決するために！

セミナーの特徴 ～このような方に最適なセミナーです～

調査を発注する側、受注する側、どのような立場の方にもご満足いただける内容です。

- ✓ グループインタビューについて、基本からきちんと理解したい方
- ✓ 実施経験はあるが、もう一度体系的に勉強したい方
- ✓ 定性調査やデプスインタビューのことも深く理解したい方
- ✓ 定量調査と定性調査の使い分け方を具体的にお知りになりたい方
- ✓ こんな少人数の意見で企業の重要な判断を決めて良いのか？と疑問を持っている方

《プログラム》

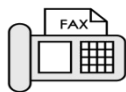
1. グループインタビューや定性調査の効果と活用法
2. グループインタビューによる潜在ニーズ発掘効果
3. 発注者から受注者へのオリエンテーション(打ち合わせ)のあり方
4. グループインタビューを成功させるための具体的な留意事項
5. 後でトラブルを生じさせない企画書の作り方
6. 理想的な司会法・司会者とは
7. 実施中の“読み取り”と分析の基本手順
8. グループインタビューの成功事例
9. グループインタビューの失敗原因と対策
10. デプスインタビューとの違い・使い分け方

できるだけ分かりやすく、グループインタビューの概論を解説いたします。
本を読んで分かりづらいことなどが具体的に理解できます。

※司会者(モデレーター)速習コースを受講される方は、当コースを修了して下さい。

日程	年2回開催（5月と10月の内容は同じです） 2019年 5月 9日(木) 10:00～17:00 2019年10月 2日(水) 10:00～17:00
対象	商品企画、開発、広告、マーケティング、調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー、ブランドマネージャー、広告プランナー、デザイナーの方 等々
会場	MCHミーティングルーム（JR水道橋駅東口徒歩2分） ※会場は変更する場合もございますのでご了承ください。
参加費	38,000円(税込) 講演研修費、教材費、飲食費込み
講師	山口 博史 (株) マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長 神奈川県生まれ。上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業後、ソニーにて、家電、オーディオビジュアル、音楽(レコード・CD)、タレントイメージ開発、雑貨等の市場調査を中心として、商品開発、営業、販促等に関わる。1989年(株)マーケティングコンセプトハウス入社。消費者ニーズ探索から商品導入後のフォロー、広告・流通政策を含む企業のマーケティング課題の解決を主な業務とする。中でも、豊富な実験研究結果に基づいたグループインタビュー手法は、分析結果の妥当性・予測性が極めて高く、依頼企業のマーケティング成果として実を結んでいる。マーケティング研究協会講師ほか、企業向けセミナー・コンサルティング実績豊富。 【著書論文】 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス (共)日本ビジネスレポート社 2002年/「グローバルイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年





03-5215-5602

年 月 日

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、FAXにてお申込みください。
 情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますので
 ご承知おきください。

グループインタビューの活用の仕方

参加申込書

- 2019年 5月 9日(木)
 2019年10月 2日(水) ※ご希望の日にもちに をつけてください

(フリガナ)
 お申込責任者: _____ 所属部署・役職名: _____

〒 _____
 御社名: _____ 住所: _____

TEL: _____ FAX: _____

e-mail: _____

所属・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 38,000円(税込)	人数
書籍『グループダイナミックインタビュー』 2,625円(税込)	冊数
合 計	円

事前にお読みいただくと、セミナーの内容がより
 ご理解いただけます

(株)マーケティングコンセプト
 ハウス編集の『グループ
 ダイナミックインタビュー』
 (同文館出版)を
2,625円(消費税、送料込み)
 にてお求めいただけます。



- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 銀行振り込みの場合、領収書を発行いたしません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担ください。
- ※ セミナー開催の5日前までにはご案内とご請求書をお送りさせていただきます。
- ※ 前日、当日のキャンセルは、ご返金出来かねますのでご了承ください。なお、代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申し込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかつた場合は、お手数ですが下記担当までお問い合わせください。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

◆個人情報の取り扱い◆

(株)マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

◆お申込先／お問い合わせ先◆

(株)マーケティングコンセプトハウス 担当:羽鳥 TEL:03-5215-5601 FAX:03-5215-5602

住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-9-11 TYビル3階 e-mail:y_hatori@e-mch.jp URL: http://www.e-mch.jp