

実務に活かせる決算短信のポイントはココだ!

マーケティング・企画

# 営業・マーケティングに活かす 基礎から学ぶ財務分析

オモテの「現場=マーケティング」の視点から

ウラの「財務会計」を一体で分析・理解する営業パーソンの“腹に落ちる”財務講座です

## セミナーのねらい

マーケティング視点による財務の実務ポイント・マスター講座—マーケティングを財務でパワーアップする!

数値に強い営業部隊をつくることは確実に会社の収益に貢献します。最前線の営業パーソンの財務の知識をつけることで、会社を本当の意味で筋肉質にすることができます。

この講座はオモテの「現場=マーケティング」の視点からウラの「財務会計」を一体で分析・理解する営業パーソンの“腹に落ちる”財務講座です。実務に引きつけることで、数字が一体何を意味しているのかわかるようになり、財務についての苦手意識を払拭できます。

講師はマーケティング分野に詳しい経営コンサルタントです。実践的な戦略立案でマーケティングをより効果的に実施するために最低限知っておきたい財務知識に絞りました。その経験を生かし、急所をつく実務ポイントをコンパクトに解説します。

花王や日本電産などを事例に取り上げ、さらにハイデイ日高などのケーススタディでより実践的な理解を深めます。

財務知識を武器にして実務のパワーアップをはかりたい営業パーソンやビジネス力をアップしたい一般のビジネスパーソンにおススメの講座です。

## 市川 晃久 氏

(株)ウィンテルコンサルティンググループ  
代表取締役



1991年慶応義塾大学卒業後、ダイエーにてデリカテッセン売場責任者、人事本部で教育訓練を担当。95年中堅スーパーマーケットの社長室長に就任。早稲田大学ビジネススクールでマーケティング、管理会計を修得。97年ウィンテルコンサルティンググループを設立。各業種のトップ企業を中心に、各社の経営・マーケティング戦略の立案、社内研修、マーケティング教材の開発、セミナー講師等で活躍中。常に最新の動向・事例に基づく実践的で明快な指導には定評がある。

主な著書に『店长・バイヤーは、あなたが動かす。量販店営業で勝ち残る鉄則』(日本経済新聞出版社/2008年1月)がある。

## プログラム

- なぜマーケティングだけではダメなのか?
- 営業・企画担当は決算短信をこう読む—ユニチャーム、日本電産を事例に
- マーケティング&財務のオモテウラ分析
- マーケティング&財務のケースメソッド—「なぜ、あの会社はスゴイ(注目される)だけでなく儲かっているのか?」~

日時

2020年2月14日(金)

10:00 ~ 17:00

会場

日本経済新聞社6階  
「日経・大手町セミナールーム1」  
(日経カンファレンス&セミナールーム内)

受講料

38,500円(税込み)

対象者

マネージャー、リーダー、新任、若手

レベル

基礎

WEB検索番号:P1901833