

デジタル マーケティング

マーケティングの
基本を知りたい

最近のITツールの
活用方法を知りたい

自分で手を
動かして学べる

AIに関する
ノウハウを提供

個別相談への対応

2025年

全4回

1回目

2/2(日)

2回目

2/9(日)

セミナー

3回目

2/23(日)

4回目

3/1(土)

午後1時～午後4時

(終了後 個別相談に応じます)

受講料 5,000円(税込)

主催：公益財団法人千葉市産業振興財団

運営：特定非営利活動法人 NPO ビジネスサポート

会場：(公財) 千葉市産業振興財団 会議室

千葉市中央区中央 2-5-1 千葉中央ツインビル 2号館 8階

定員各 10名(先着順)

定番ツールを活用しながら、実践力を鍛えるカリキュラム

販路開拓における幅広い内容を取扱いながら、実践力を養うセミナーです。各種ツールを活用しながら、操作や活用方法を学ぶため、即戦力スキルを身に付けることができます。さらに、実際のビジネスシーンを想定した演習やワークショップを通じて、実践力を習得するほか、グループ討議や参加者発表による情報共有で各自のレベルアップと受講者同士のネットワークづくりを図ります。

豊富な実績をもつ講師陣

創業者や小規模企業に対する支援、ITを活用した業務改善で豊富な実績を持つ講師陣が、実践的なアドバイスを提供。あなたが直面する集客や販路拡大などの課題について解決策を提案します。



廣瀬 雄志

中小企業診断士

情報セキュリティアドミニストレーター



平山 弘之

中小企業診断士

ネットワークスペシャリスト



榎本 典嗣

中小企業診断士

PMP®・CBAP®



松井 淳

中小企業診断士

上級システムアドミニストレータ

1回目

2/2(日)

Webマーケティングの
考え方を学ぶ

2回目

2/9(日)

一般消費者に向けた
販路開拓のポイント

3回目

2/23(日)

企業・法人顧客に向けた
販路開拓のポイント

4回目

3/1(土)

SNSの活用とITツールを
活用した販路開拓戦略

お申込み

▶▶▶ <https://www.chibashi-sangyo.or.jp/>

お申込は、ホームページから行ってください。右のQRコードからお申し込みいただけます。

受講の流れ：①QRコードで申し込み ▶②受講料のお振込み ▶③当日、開催会場にて受講

受講料：5,000円(税込) *ご都合がよい日のみ受講することも可能です。ただしその場合の返金はございません。

★Wifi 接続可能なパソコンをお持ちください。(ネットワークは当方で用意致します。)



1回目

Web マーケティングの考え方を学ぶ

2/2 (日)



廣瀬 雄志

中小企業診断士

情報セキュリティアドミニストレーター

- 販路開拓の基礎および市場と自社の理解
- IT を活用した販路開拓の基本
- IT ツールの実践 ・ ホームページの作成 ・ Google ビジネスプロフィール
- グループワーク

プロフィール: 1999年4月NTTデータに入社、2014年厚生労働省へ出向、クリニカルサポート監査役(併任)、その後、株式会社セールスフォース・ジャパンにて、主に営業・事業企画・マーケティング領域を歴任。ユーザー目線でテクノロジーをどう活用するかにこだわり、事業管理・事業開発支援などを実施

2回目

一般消費者に向けた販路開拓のポイント

2/9 (日)



平山 弘之

中小企業診断士

ネットワークスペシャリスト

- 一般消費者に向けたマーケティングの特徴
- 生成 AI の基礎知識と販路開拓への応用
- IT ツールの実践 ・ 生成 AI ・ デザインツール
- グループワーク

プロフィール: 1997年4月百貨店系SI会社に入社、プロジェクトマネージャからプログラミングまでアプリケーション、サーバ・ストレージ・ネットワーク構築等インフラ全般、アーキテクト、クラウドマネージャ等を歴任。Oracle 8 Platinum、AWS ソリューションアーキテクトアソシエイト等の資格を取得し、管理・テクノロジーを問わずITに関する全方位の業務に従事

3回目

企業・法人顧客に向けた販路開拓のポイント

2/23 (日)



榎本 典嗣

中小企業診断士

PMP®・CBAP®

- 企業・法人顧客に向けたマーケティングの特徴
- 営業支援ツールの活用
- IT ツールの実践 ・ プレスリリース ・ Web 広告 (Google) ・ 汎用 CRM
- グループワーク

プロフィール: 1997年4月メーカー系マーケティング会社に入社、IT 導入の営業、マーケティング企画などの業務においてプロジェクトマネージャを経験。2022年に退職後、経営コンサルタント、研修講師として独立。☆DX 推進コンサルティング (IT 化、組織・人材育成)、PM・PMO 業務、情報セキュリティに関するアセスメント業務 ☆PMP/IT コーディネータ研修講師、管理職/新入社員研修講師 ☆法政大学経営大学院 特任講師

4回目

SNS の活用と IT ツールを活用した販路開拓戦略

3/1 (土)



松井 淳

中小企業診断士

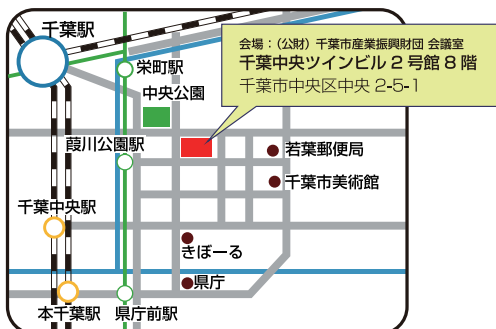
上級システムアドミニストレータ

- SNS を活用した顧客の育成
- 実践に向けた IT ツール選定の考え方
- IT ツールの実践 ・ SNS (Instagram、Facebook、LINE 公式)
- グループワーク

プロフィール: 1991年4月日本ビューレットバックカード、1993年米国駐在、その後(株)インフォマティクス執行役員、オートデスク(株)コンサルティングマネージャを経て経営コンサルタントとして独立。☆IT(DX/ソフトウェア/IoT/クラウド)、製造業、農業が専門。創業支援、資金調達マーケティング、営業情報化・IT 活用人事制度などで企業支援、(公財)東京都中小企業振興公社 DX アドバイザー、相模原商工会議所 DX アドバイザー

個別
相談

セミナー終了後も、受講者の学びをサポートするため当日の個別相談や後日のメール(一日セミナーで一人1時間以内を目安)での質問対応を行います。セミナーで学んだ内容を実際の業務に適用する際に生じる疑問や課題について、担当講師が丁寧に対応します。



お問合せ先

公益財団法人千葉市産業振興財団

〒260-0013 千葉県千葉市中央区中央2丁目5-1
千葉中央ツインビル2号館 8階

URL: <https://www.chibashi-sangyo.or.jp/>
mail: sangyosoza@chibashi-sangyo.or.jp
電話番号: 043-201-9506