

第2回日本ファッション産業協議会 MD研修カリキュラム

今求められるのは
“心を動かす”
マーチャンダイジング。

消費者の購買意欲が停滞する中で、モノを売るのではなくコトを発想し人を集める時代になっています。市場シェアの獲得競争は終わり、一人ひとりの心の中に占める思いこそが重要な今、確かなマーチャンダイジング・強いブランドエクイティが求められています。当カリキュラムは、MD従事者を対象に、いま時代に求められるマーチャンダイジングを、全6回の短期集中で学びます。



Merchandising Brand Strategy

研修内容

- (1) 情報の収集と分析
 - ・ファッション情報の収集
 - ・トレンドの考え方
- (2) マーチャンダイジングの基礎
 - ・分類について
 - ・PDCAサイクル
 - ・MD計画の実践
 - ・52週MDとは
- (3) ブランド戦略
 - ・ブランドのポートフォリオ
 - ・ブランドマーケティングの要素
 - ・100年ブランドのために
- (4) 事業開発の課題と演習
 - ・グループワーク

詳しいカリキュラム、
講師陣は裏面を
ご覧ください



概要

- 【募集対象】 業務経験3年以上のMD従事者
- 【開催期間】 1月20日(火)～3月10日(火) 計6回
- 【時間】 18時～19時30分
- 【授業料】 30,000円(税込、全6回通しのみ)
- 【定員】 30名
- 【会場】 IFIビジネス・スクール(都営地下鉄大江戸線両国駅A-1 出口直結、JR総武線両国駅徒歩8分)

日付		講義名	講義内容
第1回	1月20日 (火)	18:00 ~ 19:30 ■情報の収集と分析	●マーケット分析、コレクション分析 ●トレンドの考え方
第2回	1月27日 (火)	18:00 ~ 19:30 ■ブランド戦略(1)	●ブランドのポートフォリオ ●ブランドマーケティングの3大要素
		19:30 ~ 19:35 ◇事業開発演習	— グループ課題提示 —
		19:35 ~	— グループワーク —
第3回	2月3日 (火)	18:00 ~ 19:30 ■ブランド戦略(2)	●100年ブランドのために ●ブランドマーケティングの4大要素
第4回	2月18日 (水)	18:00 ~ 19:30 ■マーチャンドライジングの基礎(1)	●マーチャンドライジングとは ●PDCAサイクル ●分類の必要性
第5回	2月23日 (月)	18:00 ~ 19:30 ■マーチャンドライジングの基礎(2)	●MD計画の実践活用 ●52週MDとは
第6回	3月10日 (火)	18:00 ~ 20:00 ■事業開発演習	●グループによる演習課題の発表と講評

仲間と同じ課題で議論するグループワーク。
異業種・同業他社の人との交流が自分への刺激となり財産に。



講師紹介

長谷川 功 氏



(株)三陽商会へ入社。MD経験を経てマーケティング部長として、宣伝・広報・ブランド開発に従事。
現在は独立し、ファッションブランドに対するアドバイザーとして活躍。大学・大学院・専門学校など複数の学校教育も兼ねる。

金田 有弘 氏



(株)ワールドを経て、現(株)モードインターナショナルを設立、代表。
アパレル・小売各社の、MDコンサルティング・ブランド事業支援。
2009年より、アジア(韓国・中国)大手企業のブランド事業支援など業界全体の収益アップを目指す。

受講生の声

- 52週MDをどこまでどう落とし込むか、考える手引きとなりました。具体的な手法を伺って本当によかったです。
- 社内の限られた情報の中で業務を行っていましたが、通常では手の届かない内容・これまでの自己流分析とは違った手法を学び、実務を見直す機会になりました。
- ブランドの構築・リストラクチャーと共に、何かを見直さないとイケない時代で、どう考えビジネスを進めるべきかの指針となりました。
- 異業種の方と関ることがあまりないので、とても新鮮に感じました。
- それぞれが課題に向けて真剣に取り組んだことで、新しい発想・考え方の重要性を改めて感じました。