

「成果を出す人」の考える順番とは？

～『ビジネススキルとしての「マーケ脳」のつくりかた』に学ぶ、
相手を理解し、仮説を立て、人を動かす仕事術～

一 講 師 一 マーケティングアイズ株式会社 代表取締役 理央 周 氏

日 時 2026年12月15日（火） 午後2時～5時
受講方法 ライブ配信／アーカイブ配信（2週間、何度でもご視聴可）

【重点講義内容】

AIや生成AIの普及により、情報収集、資料作成、文章作成、アイデア出しといった仕事は大きく変わり始めています。一方で、「誰のために考えるのか」「本当の課題は何か」「何をやる・やらないかを定める」「相手を動かす」といったマーケティングや営業の本質は、これからも変わりません。

本講演では、こうした変化を踏まえ、マーケティングの本質である「相手を理解する」「仮説を立てる」「価値を設計する」「人が動く仕組みをつくる」という考え方を、営業・企画・開発・人事・経営など、あらゆる仕事にどう応用するかを解説します。さらに、AIにいきなり答えを求めるのではなく、自分で考える→AIと考える→自分で決めるという新しい仕事の進め方や、AIでは代替しにくい一次情報、顧客理解、判断力、組織内の対話の重要性についても、企業の成功や失敗の事例を交えて紹介します。「AIをどう使えばいいのかわからない」「情報や施策は増えたのに成果につながらない」「社員にもっと自分で考えて動いてほしい」「顧客視点を組織に根づかせたい」といった課題を持つ方が、マーケティングの本質を仕事の判断軸として身につけ、AIに振り回されるのではなく、AIを使いながら自分で考え、決め、人を動かせるようになることを目指す講演です。

本講演を通じて、ツールや流行に左右されず、顧客視点から本質的な課題を捉え、AIを使いながら自ら判断し、成果につながる行動を設計できる力を身につけていただきます。

1. AI時代に「変わる仕事」と「変わらない仕事」

- ・変わる仕事—情報収集、資料作成、文章整理、アイデア出し、分析支援
- ・変わらない仕事—問題設定、問い、仮説、判断、決断
- ・「AIを使える人」より「AIに何を考えさせるかを決められる人」

2. なぜ今、すべてのビジネスパーソンに「マーケティング思考」が必要なのか

- ・マーケティングはマーケターだけのものではない
- ・「顧客」を「相手」に置き換えると、営業・人事・企画・開発・経営まで使える
- ・マーケティング思考＝マーケ脳は、「分ける → 決める → 動かす」の仕事のOS

3. AI時代でも変わらない「相手を理解する力」

- ・AIは情報を持っている。しかし「あなたの現場」は経験していない
- ・顧客心理を「建前・本音・潜在的欲求」の三層で捉える
- ・観察と疑似体験、一次情報・違和感から潜在ニーズを見つける

4. AI時代にさらに重要になる「仮説力」

- ・いきなりAIに聞く前に、自分で考える・問いを持つ・仮説を持つ
- ・AIには「ほかの可能性は？」「弱い所は？」「反対の立場からは？」と問い直す
- ・AIを「答えを出す道具」から「思考のパートナー」へ

5. 戦略をデザインする力～変わらない原則は「手段から入らない」こと

- ・先に決めるのは「誰に・何を・なぜ・どうなってほしいか」
- ・戦略と戦術を分け、ゴールから逆算する
- ・何をするかより、何をしないかを決め、価値で選ばれるポジションをつくる

6. AI時代の企画・コミュニケーション～「伝える」から「伝わって、人が動く」へ

- ・AIで文章は作れても、「伝わる」とは限らない
- ・相手の知識・不安・期待を踏まえ、認知 → 理解 → 共感 → 納得 → 行動までを設計
- ・AIのアウトプットを「相手の言葉」に変える

7. AIでは代替できない「組織と人の力」

- ・個人のマーケ脳を、組織のマーケ脳へ
- ・成功と失敗を組織の知に変える／心理的安全性が情報共有と学習を生む
- ・【事例】なぜ営業課のホワイトボードに「天気図」が貼ってあるのか

8. まとめ～AI時代の仕事の新しい順番

- ・STEP1 自分で考える → STEP2 AIと考える → STEP3 自分で決める
- ・AIは思考の「代替」ではなく「増幅器」
- ・結論：AIの前に、マーケ脳

9. 質疑応答

※受講者全員に著書：

『ビジネススキルとしての「マーケ脳」のつくりかた』（翔泳社／2026年9月刊）を進呈。※本講座の副読書としてお使いください。

・ライブ／アーカイブ配信をご受講の方には、お申込時のご登録住所に書籍をご送付致します。

・開催日直前にお申込の場合、開催日までにお手元に届かない可能性がございますことを、予めご了承ください。

PROFILE 理央 周(りおう めぐる) 氏

マーケティングコンサルタント。フィリップモリスなどに勤務後、米国インディアナ大学でMBAを取得。アメリカとブラジルで勤務した後に帰国し、Amazon Japan、J:COM、Mastercard でマーケティング部門の立ち上げ、ブランドマネジメント、新規事業、マーケティングコミュニケーションなどに従事。現在はマーケティングアイズ株式会社代表として、新規事業立ち上げ、ブランディング、法人営業組織へのマーケティング導入のコンサルティングと、BtoB企業の人材育成・組織開発を支援。パナソニックグループ、コスモ石油グループ、キヤノングループ、日本トレックス、貴瞬などでコンサルティングや企業研修を行う。2013年から2024年まで関西学院大学大学院経営戦略研究科教授。著書は『なぜか売れるの公式』『売れない問題 解決の公式』『課題解決につながる「実践マーケティング」入門』、最新刊『ビジネススキルとしての「マーケティング」のつくりかた』など国内外で25冊。テレビ、新聞、雑誌への出演・寄稿、国内外での講演実績も多数。

- 受講料 各受講方法 1名につき 33,660円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円(税込)
※ライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
- お申込方法 二次元バーコード、又はFAXにてお申し込み下さい。
折返し受講証、請求書をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について

- <1>Zoomにてライブ配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用URLとID・PASSを開催前日までに送り致しますので、開催日時にZoomへご参加ください。

■アーカイブ配信について

- <1>開催日より3～5営業日後を目安にVimeoにて配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用URLをお送り致します。
- <3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

12月15日(火)

『「成果を出す人」の考える順番とは?』

申込日 月 日

貴社名

所在地

〒

○印をお付けください(ご自宅・お勤め先)

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ□をお入れ下さい。)

☐ ライブ配信

☐ アーカイブ配信

フリカナ
氏名

所属部署・役職

TEL

()

—

FAX

()

—

E-mail

ブロック体でのご記入をお願いいたします。

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ□をお入れ下さい。)

☐ ライブ配信

☐ アーカイブ配信

フリカナ
氏名

所属部署・役職

TEL

()

—

FAX

()

—

E-mail

ブロック体でのご記入をお願いいたします。

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

通信欄

詳細・お申込はこちら↓

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://www.ssk21.co.jp
※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

26631-M

