

<広報の学校>
オンライン「コロナ禍で生き抜く広報戦略とテクニック」講座のご案内
～ ニュース配信サイト活用も解説 ～
《ライブ配信》 10月30日(金) 13:00～17:15

広 報 の 学 校
(共同ピーアール株式会社)

謹啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

メディア接触の構造が劇的に変化し、広告・宣伝(マーケティング)と広報領域の融合が一層進む中、トレンドを創り出す戦略広報とそれを生み出す広報活動の仕組みと工夫(広報テクニック)の巧拙が問われる時代になりました。

ニュースリリースの達人として知られる講師は、日本で最も多くの広報部取材経験を有し、戦略広報成功の秘訣に精通したPR戦略コンサルタントでもあります。

本講座は、トレンド形成の基本とフレームワークの解説、具体的な成功事例の紹介・検証・成功のポイントと戦略広報で駆使した広報テクニックをトータルに学ぶセミナーです。

第二部では、ニュースリリースのインフラといえるまでに普及したニュース配信サイトの基礎理解と活用法を解説します。

広報担当者の基礎教育の一環として、ご参加下さいますようご案内申し上げます。

敬具

オンライン「コロナ禍で生き抜く広報戦略とテクニック」講座 実施概要

- 対 象 者 : 広報・マーケティング担当者(未経験より実務経験 2年以内)
- 本講座の特色: ①戦略広報の基本とトレンド形成のフレームワークの基礎理解
②コロナ禍で戦略広報を実践する先進企業の具体的な成功事例研究
③戦略広報に特化したカリキュラム(実務に役立つ実践ノウハウの習得)
④ニュースリリース配信サイト活用の理解
- 日 時: 2020年10月30日(金) 13:00～17:15
- 講座概要: 詳細はカリキュラムをご覧ください。
- 講 師: 井上 岳久
(井上戦略PRコンサルティング事務所 代表/株式会社カレー総合研究所 代表取締役)
- 受 講 料: 35,000 円 (消費税、レジュメ代含む)
- 申込方法: 最終頁の申込書をPDF データ添付 または 必要事項を明記のうえ、メールにてお申し込みください。宛先: f-ooyagi@kyodo-pr.co.jp (担当:大八木)
- 申込締切: **10月26日(月)必着**
- 支払方法: 請求書をお送りしますので、到着後、記載のお支払い期限までにお振込みください。
《振込先》 みずほ銀行(0001) 八重洲口支店(026) 普通預金 口座番号:2677982
口座名 : 共同^{キョウドウ}ピーアール株式会社 セミナー^{グチ}口

●ライブ配信概要

- ・配信は、リアルタイム中継映像となります。
- ・セミナー配布資料(PDF)はダウンロード可能です。(事前にプリントアウトしてご参加ください)
- ・1ID で1ユーザーのみ視聴が可能です。(1ID で複数の方は受講できません)
- ・お申し込みの前に必ずインターネット環境をお確かめください。

セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合があります。
以下のサンプル動画が閲覧できるか、事前にご確認の上、お申し込みください。

●テスト視聴サイト

<https://deliveru.jp/pretest5/>

ID livetest55 PW livetest55

※当日に「閲覧できません」旨ご連絡をいただいても、応じかねますので必ず事前にご確認ください。

●推奨環境について

今回の動画配信は、株式会社ファシオの配信プラットフォーム「Deliveru」を利用しています。

推奨環境・ご質問は下記 URL をご参照ください。

◎推奨環境 <https://deliveru.jp/faq/#Q7> ◎よくあるご質問 <https://deliveru.jp/faq/>

【お問い合わせ先】

お問い合わせはメールでお願いいたします。担当が一両日中にはご返信をいたします。

宛先: f-ooyagi@kyodo-pr.co.jp (広報の学校 担当:大八木)

共同ピーアール株式会社 広報の学校 〒104-8158 東京都中央区銀座 7-2-22 DOWAビル TEL03-3571-5179

オンライン「コロナ禍で生き抜く広報戦略とテクニック」講座 カリキュラム

時 間	講 義 (内 容)
第1部 (講座1) 13:00~14:00	<戦略広報と具体的な実践方法> 戦略広報の基本/戦略広報は先進国では主流の最先端の経営手法/戦略広報と一般的な広報の違い/戦略広報に導入メリット/具体的な展開方法/経営戦略とのリンク/戦略広報における目標設定/広報計画の立案方法/具体的な実践例
14:00~14:05	休 憩
(講座2) 14:05~15:05	<戦略広報成功事例からノウハウ、テクニックを学ぶ ①> 事例Ⅰ (コロナ禍で戦略広報を実践する先進企業) コロナ禍でも有効に機能する戦略広報/コロナで生まれた新市場がチャンス/新市場形成するための三つの主体/テーマ設定とファクトの重要性/ファクト整理と活用ツール/メディアアプローチ手法とそのコツ/食品業界の新市場の形成事例/具体的成功事例研究
15:05~15:10	休 憩
(講座3) 15:10~16:10	<戦略広報成功事例からノウハウ、テクニックを学ぶ ②> 事例Ⅱ (一般消費財メーカー/総合大学) 広報主導のマーケティング/企業広報、商品広報各部門が1人で1ブランド・1分野メディアを担当/プロジェクト組織/市場を耕す、市場を創り出す広報/WEBからスタートしてマスメディア攻略へ/非公式リリースの活用/企画のストーリー化/最も成功した大学広報で知られる関西の有名私大の広報活動の検証・分析・成功のポイントを解説
16:10~16:15	休 憩
第2部 (講座4) 16:15~17:15	<ニュース配信サイト活用> ニュース配信サイトとは何か/ニュース配信サイトの特長/業界の状況/メディア側から見たニュース配信サイト/比較研究/ニュース配信サイトに期待すること/有効活用事例/有効活用方法/タイトルとニュースバリュー

講師プロフィール 井上 岳久

井上戦略PRコンサルティング事務所 代表

PR 戦略コンサルタント、マーケティング PR プランナー。

最先端のマーケティング戦略「マーケティング PR」研究及び実践の

第一人者として知られる。



1968 年生まれ。慶應義塾大学経済学部、法政大学法学部卒業。商社などに勤務後、横濱カレーミュージアム・プロデューサーを経て現職に至る。横濱カレーミュージアムの立ち上げから携わり、2002 年 11 月に代表に就任し、入館者数減少に悩む同館をわずか 1 年で復活に導く。年 100 回以上のイベントを実施し週 2~3 回のリリースを配信するという独自の PR 理論に基づいて実施し大成功を収める。06 年 11 月に退任。以降、マーケティング PR 手法を講演やコンサルティングで企業や官公庁に指導している。現在はマーケティング PR に特化した日本で数少ないコンサルタント及びマーケティングプランナーとして活躍。PR を核にプロモーション戦略を遂行する次世代にふさわしい最新のマーケティングを構築し実践している。

指導先は中央官公庁や地方自治体から大学、大企業、各種業界団体、中小企業まで 1,000 社以上にわたり、PR に関する講演及び研修は年間 120 回以上を実施。

コンサルティング、顧問先は国土交通省などの官公庁をはじめ、製薬、金融、住宅、食品、アミューズメントなどの分野で大企業から中小企業まで幅広く 200 社近くで行っている。

また、カレー研究の第一人者としても知られ、カレーの文化や歴史、栄養学、地域的特色、レトルトカレーなどカレー全般に精通しており、カレー業界全体の PR をするため「株式会社カレー総合研究所」を設立し、代表取締役を務めている。スープカレーやフレンチカレー、白カレー、カレー鍋、キーマカレー、朝カレーなどのカレーブームを巻き起こしたことで有名である。テレビや雑誌、新聞に数多く出演している。

主な著書に、『マスコミがおもわず取り上げたくなる PR マル秘戦略』（インデックス・コミュニケーションズ）、『無料で一億人に知らせる門外不出の PR 戦術』（明日香出版）、『実践!プレスリリース道場 完全版』『最強のビジネス文書 リリースの書き方・使い方』（宣伝会議）、『広報の実務』（日本能率協会マネジメントセンター）、『マンガで学ぼうマーケティング』（中央経済社）、『広報入門』（宣伝会議※共著）、『人生を変えるプレゼン術』（朝日新書）、『おとう飯カレー』（徳間書店）、『スパイスカレー』（技術評論社）、『国民食カレーで学ぶもっともわかりやすいマーケティング入門』、『カレー雑学』、『一億人の大好物 カレーの作り方』、『男に捧げるこだわりカレーレシピ』（日東書院本社）など多数。

中小企業診断士、中小企業庁・地域観光資源活性化アドバイザー、全国商工団体の経営指導員。埼玉県加須市観光大使。同市観光ビジョン策定委員、経済産業省ネットワークアドバイザー、農林水産省認定地産地消の仕事人。事業創造大学院大学客員教授、カレー発掘館館長、日本広報学会正会員。宣伝会議発行『広報会議』で「リリース道場」を 10 年以上にわたり連載。

宛先: f-ooyagi@kyodo-pr.co.jp (広報の学校 担当:大八木)

オンライン「コロナ禍で生き抜く広報戦略とテクニック」講座 申込書

日 時 : 2020年10月30日 (金) 13:00~17:15

申込日 : 2020年 月 日

貴社名	
部署・役職名	
御名前	
御住所	〒
e-mail	
電話	
請求書	要 ・ 不要 (どちらかに○)
請求書の宛先	※宛先が上記と異なる場合のみ、ご記入ください。
《通信欄》	