

統計学基礎セミナー

～マーケティング、品質管理、商品企画、営業、販売企画等様々な職種の方のための統計学基礎～

「売上データから新商品の売上予測の精度を上げたい」とお考えのマーケティングご担当者
 「売れ筋商品の傾向を回帰分析で定量的に分析したい」とお考えの商品企画ご担当者
 「統計学を用いて制度の高い営業計画を立てたい」とお考えの営業ご担当者
 「販売計画に数学的な根拠を加えたい」とお考えの販売企画ご担当者
 「アンケート結果を統計的手法で分析したい」とお考えのご担当者
 その他、統計学を学びたい、統計学を使うビジネスパーソンにおすすめです。

第1講	5月7日(水)18:30～20:30	第2講	5月21日(水)18:30～20:30
1.はじめに 1)最近よく聞く「ビッグデータ」、一体何が出来るようになるのか？ 2)統計の知識をどう使うのか？ 2.平均、代表値、分散と標準偏差 1)平均に潜む罠に気をつけよう。 2)平均だけじゃなく「バラツキ」や、他の値もチェック。 3.相関関係・回帰分析 1)「気温」と「喫茶店の売り上げ」にはどれくらい関係がある？ 2)気温から今日の売り上げを予想する。 4.度数分布表とヒストグラム 1)データを視覚的に見やすくする。		5.正規分布 1)正規分布の考え方を知れば、占有率がわかる。 2)品質管理に用いる正規分布。一部の製品のチェックで全体をチェックする。 6.カテゴリーデータ同士の相関関係 1)「職種」や「商品名」など、数値化できないもの同士の相関を考える。 2)お客様の職種と売れ筋商品に関係はある？ 7.独立性の検定 1)「お客様の職種と売れ筋商品に関係はある」という仮説が正しいか、得られた結果と確率から考える。 8.区間推定と信頼区間 1)一部の方へ実施した調査結果が出た。さて、全体の数値はどれくらいの値を取る？	
進行上の都合などにより、プログラムを変更する場合がございます。 ●参加料：1回4,000円×2回(各回のみ参加も可能です) ●講師：株式会社グローディア コンサルティング事業部 多田 洋一郎 ●会場：CIVI北梅田研修センター5階(大阪市北区芝田2丁目7番18号 オーエックス梅田ビル新館5F)			

申し込み方法：下記ご記入の上、FAX(050-3488-3266)もしくはメール(info@glodea.co.jp)にご送付ください

氏名		TEL:	
住所	〒	E-mail:	

企業からご派遣いただく場合は下記にご記入ください

貴社名		所在地	〒
連絡担当者	所属： 氏名：	役職： E-mail：	TEL：
参加者	所属：	役職：	氏名：