

顧客志向で取り組む 新商品開発

柏開催

～すぐ活用できるマーケティング戦略の基本を学ぶ～

※中小企業大学校では、新型コロナウイルス感染症の予防対策を進めております。
本研修は当対策を実施した上で開催いたします。詳しくはこちらをご覧ください⇒



研修のねらい

国内市場が成熟期を迎え、情報化社会が急速に進む中、「新商品開発」の戦略的取り組みが求められています。新規顧客開拓や顧客シェア向上を実現するためにはマーケティング戦略に基づいた新商品・サービスの開発を進めることが大切です。

本研修では、商品開発の目的を理解するとともに、商品開発の中で重要となる視点や、一連の流れをケーススタディを通して学びます。市場分析を踏まえたアイデア創造や商品コンセプトの作成を体験しますので、帰社後すぐに自社の商品開発に活用できます。

研修のポイント

- ☑ 自社の特性を活かし顧客志向を満たすマーケティングの基本を学びます。
- ☑ 売れる商品・サービスづくりの基本プロセスを一から学びます。
- ☑ ミニワークや新商品開発ワークを通じて習得した知識の活用を学びます。

研修期間

2021年
1/14(木)、1/15(金)
1/21(木)

対象者

経営幹部・管理者

- ・商品企画・開発担当者
- ・売上拡大のための手段として、新商品開発・新事業を検討している方

定員 15名

受講料 29,000円(税込)

会場

柏商工会議所 302会議室

千葉県柏市東上町7-18

月日	時間	科目	内容
1/14 (木)	9:20~9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	商品開発の全体像 -マーケティングの視点-	売れる商品開発には市場や顧客との関係構築が必要不可欠です。その仕組みづくりを講義とミニワークを通して学びます。 ・商品が魅力的に映るポジショニング戦略 ・顧客の購買行動の段階 (AIDMA・AISAS) ・マーケティングに欠かせない思考力 ・最近の開発環境 (デジタル化の流れ)
1/15 (金)	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	商品企画のプロセスとポイント -コンセプトから開発体制まで-	商品開発の流れを講義とミニワークを通して学びます。心得から具体的なフレームワーク、ニーズ探索のポイントなどを体系的に習得します。 ・中小企業に適した商品開発 ・アイデア創造のステップ ・商品コンセプトのつくり方 ・開発体制の重要なポイント
	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	新商品開発ワーク -一連の流れを体験- (演習) 1 ・外部環境分析 ・開発方針検討	統一テーマに基づいて、新商品開発を疑似体験します。最後に、各グループ毎に作成した商品コンセプトや企画書を全体で発表・評価することにより理解を深めます。 ・環境分析 ・シートを活用したアイデア発散 ・商品コンセプト・企画書の作成 ・各班毎の発表 ・評価 (知識の活用度を図る)
1/21 (木)	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	新商品開発ワーク -一連の流れを体験- (演習) 2 ・個人アイデアをベースにグループ検討 ・企画書作成 ・グループ企画発表	
	16:30~16:40	修了証書の授与	

【インターバル期間】
(課題) 個人アイデア検討 「商品イメージ」

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



ブレインボックスコンサルティング 代表
小林 幹彦 (こばやし みきひこ)

日本電気株式会社 (NEC) にて事業戦略・商品企画・マーケティング・新事業企画・生産計画等の業務を経験。その後、キャリアコンサルタント・中小企業診断士として独立し中堅・中小企業の商品・製品開発のプロセスコンサルテーションをはじめ、個人の自助・自立・自律の支援を行っている。事例を用いたわかりやすい講義で、表面的な理解ではなく原理原則や背景理論など本質理解と応用力を育成する講義内容に定評がある。

コース名	中小企業大学校 サテライト・ゼミ with 柏商工会議所 顧客志向で取り組む新商品開発 ～すぐ活用できるマーケティング戦略の基本を学ぶ～				
研修のねらい	国内市場が成熟期を迎え、情報化社会が急速に進む中、「新商品開発」の戦略的取り組みが求められています。新規顧客開拓や顧客シェア向上を実現するためにはマーケティング戦略に基づいた新商品・サービスの開発を進めることが大切です。 本研修では、商品開発の目的を理解するとともに、商品開発の中で重要となる視点や、一連の流れをケーススタディを通して学びます。市場分析を踏まえたアイデア創造や商品コンセプトの作成を体験しますので、帰社後すぐに自社の商品開発に活用できます。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の特性を活かし顧客志向を満たすマーケティングの基本を学びます。 ・売れる商品・サービスづくりの基本プロセスを一から学びます。 ・ミニワークや新商品開発ワークを通じて習得した知識の活用を学びます。 				
会場	柏商工会議所 302会議室（柏市東上町7-18）				
研修期間	2021年1月14日(木曜)～1月21日(木曜)（3日間） (詳細)第1回2021年1月14日(木曜),第2回1月15日(金曜),第3回1月21日(木曜)				
受講対象者	経営幹部・管理者 ・商品企画・開発担当者 ・売上拡大のための手段として、新商品開発・新事業を検討している方	定員	15名	受講料	29,000 円

月日	時間	科目	内容	講師
1/14 (木)	9時20分～9時30分	開講式・オリエンテーション		中小企業大学校東京校職員
	9時30分～16時30分 (昼休 12時～13時)	商品開発の全体像 —マーケティングの視点—	<p>売れる商品開発には市場や顧客との関係構築が必要不可欠です。その仕組みづくりを講義とミニワークを通して学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品が魅力的に映るポジショニング戦略 ・顧客の購買行動の段階（AIDMA・AISAS） ・マーケティングに欠かせない思考力 ・最近の開発環境（デジタル化の流れ） 	ブレインボックスコンサルティング 代表 小林 幹彦
1/15 (金)	9時30分～16時30分 (昼休 12時～13時)	商品企画のプロセスとポイント —コンセプトから開発体制まで—	<p>商品開発の流れを講義とミニワークを通して学びます。心得から具体的なフレームワーク、ニーズ探索のポイントなどを体系的に習得します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業に適した商品開発 ・アイデア創造のステップ ・商品コンセプトの作り方 ・開発体制の重要なポイント 	
		新商品開発ワーク —一連の流れを体験— (演習) 1 ・外部環境分析 ・開発方針検討	<p>統一テーマに基づいて、新商品開発を疑似体験します。最後に、各グループ毎に作成した商品コンセプトや企画書を全体で発表・評価することにより理解を深めます。</p>	
【インターバル期間】（課題）個人アイデア検討「商品イメージ」			<ul style="list-style-type: none"> ・環境分析 ・シートを活用したアイデア発散 ・商品コンセプト・企画書の作成 ・各班毎の発表 ・評価（知識の活用度を図る） 	
1/21 (木)	9時30分～16時30分 (昼休 12時～13時)	新商品開発ワーク —一連の流れを体験— (演習) 2 ・個人アイデアをベースにグループ検討 ・企画書作成 ・グループ企画発表		
	16時30分～16時40分	修了証書の授与		中小企業大学校東京校職員

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
小林 幹彦 (こばやし みきひこ) ブレインボックスコンサルティング 代表	日本電気株式会社（NEC）にて事業戦略・商品企画・マーケティング・新事業企画・生産計画等の業務を経験。その後、キャリアコンサルタント・中小企業診断士として独立し中堅・中小企業の商品・製品開発のプロセスコンサルテーションをはじめ、個人の自助・自立・自律の支援を行っている。事例を用いたわかりやすい講義で、表面的な理解ではなく原理原則や背景理論など本質理解と応用力を育成する講義内容に定評がある。

申込方法

中小企業の方であればどなたでも受講できます。下記の「受講申込書」に必要な事項をご記入の上、FAX または郵送にてお申ください。

※中小企業の定義はHP等でご確認いただくか、当校までお問合せください。**土業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。**
 ※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。応募状況は、HPでもご確認いただけます。

お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <http://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからもお申込みができます。

TEL 042-565-1207 FAX 042-590-2685 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp

受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)。

※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。
 ※より多くの企業の皆様を受講できるように、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みとなります(2名を超える場合はキャンセル待ち扱いとなります)。

柏商工会議所 交通アクセス



柏駅東口より徒歩8分
 柏商工会議所 302会議室
 千葉県柏市東上町7-18

受講申込書 No.90 顧客志向で取り組む新商品開発

切り取らずにこのままFAXしてください。受領後、「受付状況」欄に記載して折り返しFAXいたしますので必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

年 月 日

フリガナ		資本金	万円	従業員数	人
会社名		業種	E. 製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()		
代表者 氏名	役職	業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
所在地	〒	主要取扱品目			
TEL		FAX	人材育成計画作成への関心		ある・ない
連絡担当者	フリガナ 氏名	部署	研修情報の入手先 1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.県市等の機関誌 10.展示会等 11.その他 ()		
	担当者E-mail	役職			
			東京校メルマガ発行時の送信可否		可・不可

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署	役職 (役職を記載の上、該当区分に○) (代表者 役員 管理者 管理者候補等)	受付状況①	受講いただけます
	氏名	歳	男・女				受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1.5ヶ月前に事務連絡ご担当者様へ発送いたします。
受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署	役職 (役職を記載の上、該当区分に○) (代表者 役員 管理者 管理者候補等)	受付状況②	受講いただけます
	氏名	歳	男・女				受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1.5ヶ月前に事務連絡ご担当者様へ発送いたします。

個人情報の保護について
 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、主催機関及び共催機関で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

反社会的勢力でないことの確約について
 当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的な勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的な勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。

FAX番号:042-590-2685

～ありがとうございました～