

## 35 新商品開発講座

- 「顧客ニーズを捉える新商品開発」をリニューアル！
- 顧客のニーズに加えて、自社の強みを活かした商品開発のプロセスを学ぶ
- アイディアの“発散”と“収束”を身につける！

2017年コース

顧客ニーズを捉える新商品開発

Version  
UP!

新商品開発講座

1 開発の流れ  
を理解する

はじめに商品開発を進める上で知っておきたいオーソドックスな開発プロセスを学んでいきます。市場分析で世の中のトレンドを知る方法や、自社のもつ強み（シーズ）をどのように活かしていくか、について他社事例を参考に理解を深めていきます。

2 商品企画を  
学ぶ

ケース教材を使って、実際の商品企画の取り組みにチャレンジしていきます。企画アイデアの出し方・まとめ方や商品コンセプトの決め方を一連の商品企画の流れの中で身につけていただきます。

3 販促計画を  
考える

企画案を企画書の形に落とし込むポイントや、開発した商品の販売促進の仕方までしっかりと学んでいただきます。販促の面から商品開発を考えることで、「売れる商品づくり」の視点と実践のポイントを身につけます。

## こんな方にオススメ

新商品開発で  
悩んでいる方アイデア発想の  
コツを学びたい方商品企画・開発  
の担当の方

## 小林 幹彦

ブレインボックス・コンサルティング 代表



日本電気㈱で事業戦略・商品企画・マーケティングを経験した後、コンサルタントとして独立。理論と実務に基づく戦略立案に定評があり、中小企業大学校や商工会議所などで登壇経験多数。  
中小企業診断士。

## ここが変わった!!

全体の構成はそのままに、演習内容のブラッシュアップを図りました。

顧客ニーズだけでなく、**自社シーズにも目を向けた商品開発を学ぶカリキュラム**となっています。



日程：9月5日～7日

定員：30名

受講料：31,000円

対象：経営幹部、管理者

詳細のカリキュラムとお申込みはこちら → <http://www.smrgj.go.jp/institute/tokyo/...>