

研修カリキュラム

コースNo. 30

コース名	顧客ニーズをとらえる新商品開発		
研修のねらい	成熟化した市場においても売れる商品開発の進め方、実践的な商品企画開発手法(環境のとらえ方、顧客ターゲットの明確化、仮説設定と検証方法、アイデアの出し方とその選択法、商品コンセプトの創造、商品ラフスケッチ、企画書に落とし込む)について講義及び演習を通じて身につけます。		
研修の特長	売れる商品づくりのための基本プロセスが一から学べます。 効果的なアイデア発想法が身につきます。 演習により実践力が身につきます。		
研修期間	2016年9月6日(火曜)～9月8日(木曜)		
受講対象者	管理者、経営幹部、商品企画・開発担当者	定員	30名 受講料 31,000円

月日	時間	科目	講師	内容
9月6日(火曜)	9時20分～9時40分	オリエンテーション	担当職員	
	9時40分～11時10分	ヒット商品を生み出せる新商品開発の考え方	河合 正嗣 K-MAXコンサルティング 代表	実際によくある商品開発における失敗事例に学ぶとともに、作り手の都合ではない真の顧客志向(マーケットイン)を追究した売れる商品開発の考え方を学びます。
	11時10分～15時10分 (昼休み12時40分～13時40分)	成功する商品開発の進め方(講義と演習)		売れる商品開発のための基本プロセスを講義と演習を交えながら学びます。 環境分析(講義と演習)→ターゲット顧客の設定(講義と演習)→仮説設定(講義と演習)→仮説の検証の仕方(講義)
	15時10分～17時40分	商品企画開発の具体的進め方(講義と演習)		商品開発を具体的に進めていくための手法につき講義と演習を交えながら学びます。
9月7日(水曜)	9時20分～11時20分			アイデア発想の原理(講義)→アイデア発想法3つ(講義と演習)→アイデアの選択(演習)→コンセプトの創造(講義と演習)→商品ラフスケッチ(講義と演習)
9月7日(水曜)	11時20分～17時20分 (昼休み12時20分～13時20分)	売れる商品開発のための企画書作成演習(グループ演習)		これまで学んだ内容をベースに、下記のステップを踏んだ上で、グループで企画書づくりに取り組んで頂きます。 ネーミング(講義と演習)、価格決定(講義と演習)→チャネル選択(講義と演習)→販売促進(講義と演習)→販売・利益計画(講義と演習)
9月8日(木曜)	9時20分～17時20分 (昼休み12時20分～13時20分)			
	17時20分～17時40分	修了証書授与	担当職員	

講師氏名	略歴
河合 正嗣 (かわい まさつぐ) K-MAXコンサルティング 代表	1961年静岡県生まれ。1983年早稲田大学社会科学部を卒業後、株式会社ポッカコーポレーション(現ポッカサッポロフード&ビバレッジ)に入社。営業、営業企画、マーケティングなどを手がける。 1997年同社を退社し、1999年より有限会社トライアルプロモーション、2016年より現職。主に新商品開発や企画立案、提案営業を得意とし、輸送機器メーカー、おもちゃメーカー、食品メーカー、ゼネコン、IT企業、寿司チェーン、食品卸売業、結婚式場チェーン、物流会社、業務機器メーカーなど多くの会社で実績を上げている。 現在、一般社団法人東京都中小企業診断士協会広報部長。

コース別受講申込書

FAX 042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 殿

年 月 日

フリガナ				代表者役職			
会社名				代表者氏名			
所在地	〒 都 道 府 県						
TEL				FAX			
業 種	F.製造業 J.卸売業 J.小売業 Q.サービス業 E.建設業 H.情報通信業 I.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()			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.衣料 13.木材 14.家具 15.紙 16.印刷 17.化学 18.石油 19.プラスチック 20.ゴム 21.皮革製品 22.窯業 23.鉄鋼 24.非鉄金属 25.金属製品 26.一般機械 27.電気機械 28.情報通信機 械 29.電子部品 30.輸送用機械 31.精密機械 32.その他製造業		
主要 取扱品目				資本金	万円	従業員数	人
東京校での 受講実績	ある (経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他) ない			お客様懇談会(中小 機構)の参加実績	ある ない		
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 ()			人材育成計画 作成への関心	ある ない		
フリガナ				部署 役職	担当者 E-mail		
事務連絡 担当者							

受講 コース名			コース No.	No.
------------	--	--	---------	-----

受講者 情報 ①	フリガナ 氏名	年齢	性別	部署	
		歳	男・ 女	役職 (役職を 記載の上 該当区分に○)	
	受講者 E-mail	(代表者 役員 管理者 管理者候補等)			
	【入寮申し込み】 必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。				
	入寮する	○	→	入寮日	退寮日
入寮 しない	○		研修開始日	研修終了日	
			研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付 状況 ①	受講いただけます 受講決定通知兼振込依 頼書を開講の約1.5ヶ月前 に連絡担当者様へ発送い たします。
	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、 ご連絡いたします。

受講者 情報 ②	フリガナ 氏名	年齢	性別	部署	
		歳	男・ 女	役職 (役職を 記載の上 該当区分に○)	
	受講者 E-mail	(代表者 役員 管理者 管理者候補等)			
	【入寮申し込み】 必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。				
	入寮する	○	→	入寮日	退寮日
入寮 しない	○		研修開始日	研修終了日	
			研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付 状況 ②	受講いただけます 受講決定通知兼振込依 頼書を開講の約1.5ヶ月前 に連絡担当者様へ発送い たします。
	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、 ご連絡いたします。

- 1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、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させていただきます。
(一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。)なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
- 4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。「**経営後継者研修**」「**経営管理者研修**」
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。
受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当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、中小機構内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。

大学 校 使 用 欄							
------------------------	--	--	--	--	--	--	--