

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	モノが溢れ、余る時代にも、顧客のニーズを満たして販売数を伸ばす「ヒット商品」は存在しています。本研修では、売れる新商品開発の考え方を知り、市場を捉えたターゲット設定の手法を理解します。その上で、ケーススタディを通してアイデアの出し方を学び、自社シーズの新たな活用方法を見出す力を身に付けます。まとめとして、企画書の作成に取り組みます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・売れる商品づくりの基本プロセスがーから学べます。 ・現場でつかえるアイデア発想法が身につきます。 ・アイデアを形にする企画書のつくり方を学びます。 		
研修期間	2017年9月5日(火曜)～9月7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5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	ヒットを生み出す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	失敗する新商品開発の考え方を理解した上で、新商品開発への取組み姿勢を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・よくある新商品開発の失敗事例 ・ヒット商品の3要素 ・顧客志向の考え方 ・トレンドとヒット商品
	11時10分～15時10分 (昼休12時40分～13時40分)	新商品開発のポイント①(演習) ー市場分析と顧客設定ー		新商品開発の基本プロセスのうち、市場ニーズの捉え方やターゲット顧客の決め方を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・環境分析の進め方 ・ターゲット顧客の設定 ・テーマ選定と仮説検証
	15時10分～17時40分	新商品開発のポイント②(演習) ー商品企画とアイデア発想ー		新商品開発の基本プロセスのうち、商品コンセプトの創造とまとめの仕方を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・アイデア発想の原理と手法 ・商品コンセプトの設定 ・商品ラフスケッチの描き方
9月6日(水曜)	9時20分～11時20分			
	11時20分～17時20分 (昼休12時20分～13時20分)			新商品開発の基本プロセスのうち、商品化と市場に浸透させるポイントを学びます。また、研修のまとめとして企画書作成に取り組みます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ネーミングの発想法 ・価格決定の判断材料 ・チャネル選択と販売促進 ・新商品開発の企画書づくり
9月7日(木曜)	9時20分～17時20分 (昼休12時20分～13時20分)	新商品開発のポイント③(演習) ー企画書とマーケティング戦略ー		
	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、プラスチック部品製造業、金属部品製造業、音響機器卸売業、宝飾品製造業、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顧問。

29年度コース別受講申込書 (FAX)

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	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()			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 11.衣料 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	
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・その他研修) ・ない ※↑受講実績のある方は、どの研修を受講された経験があるか○をしてください。			東京校メルマガ発行時の送信可否	可 ・ 不可	
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.区市等の機関紙 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
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail			

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

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署	受付状況①	受講いただけます	
	氏名	歳	男・女	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)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する ○	⇒	入寮日	~	退寮日		
			研修開始日 ○		研修終了日 ○		
	入寮しない ○		研修開始日の前日 ○		研修終了日の翌日 ○		

受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署	受付状況②	受講いただけます	
	氏名	歳	男・女	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)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する ○	⇒	入寮日	~	退寮日		
			研修開始日 ○		研修終了日 ○		
	入寮しない ○		研修開始日の前日 ○		研修終了日の翌日 ○		

- 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」を事務連絡ご担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、申込書はコピーしてご利用ください。

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

--	--	--	--	--