

コース名	新商品開発講座				
研修のねらい	国内市場が縮小する時代に新たな商品・サービスの開発を戦略的に進めることは、新規顧客開拓や顧客シェア向上のために有効な手立てとなります。実際に、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、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。市場分析からアイデア発想、商品コンセプトの作成、最後に開発プロジェクトの計画づくりを行います。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・アイデアを形にする商品コンセプトづくりを学びます。 ・企画書のみならず、販促計画や開発プロジェクト実施上のポイントを学びます。 <p>◆関連コースのご案内 No.36「売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方」 2018年10月10日(水)～11日(木)、11月6日(火)～7日(水)〈全4日間〉 No.9「真の顧客満足につながるサービス価値向上講座(虎ノ門)」 2019年1月24日(木)～25日(金)〈2日間〉</p>				
研修期間	2018年9月5日(水)～9月7日(金)〈3日間〉				
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、新商品開発を検討している方	定員	30名	受講料	31,000円

月日	時間	科目	内容	講師
9月5日(水)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		当校職員
	9時40分～17時40分 (昼休み12時40分～13時40分)	商品開発の全体像と商品企画プロセス	市場動向を理解し、ヒット商品の開発に向けた取り組み姿勢や商品開発の一連の流れを講義やミニワークを通して理解します。また、商品開発が経営にもたらす効果について理解します。	小林 幹彦 ブレインボックスコンサルティング 代表
9月6日(木)	9時20分～12時20分		<ul style="list-style-type: none"> ・商品開発の目的と効果 ・戦略的な考え方 ・事業特性や能力特性の理解 ・商品開発のプロセス ・市場へ浸透させるポイント 	
9月7日(金)	13時20分～18時20分	ケースを用いた新商品開発の実践(演習)	前半までの講義で理解した商品開発プロセスを踏まえ、グループでケースに基づいてアイデア発散と収束、商品コンセプトづくり、企画書づくりを行います。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知識の活用度を図ります。	
	9時20分～16時20分 (昼休み12時20分～13時20分)		<ul style="list-style-type: none"> ・アイデア発散と収束 ・商品コンセプトづくり ・新商品企画書の作成 ・発表(アイデアコンテスト) 	
	16時20分～16時30分	修了証書の授与		当校職員

※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。※研修初日の17時50分頃から交流会を開催する予定です。

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。

30年度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て、折り返しFAXします。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			代表者役職		
会社名			代表者氏名		
所在地	〒 都 道 府 県				
TEL			FAX		
主要取扱品目			資本金	万円	従業員数 人
業種 <small>該当区分に○印をつけてください</small>	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 ()	業種分類 <small>製造業の方は該当区分に○印をつけてください</small>	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		
研修を知ったきっかけ	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・テレビ・ラジオ 9.県市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()			メールマガジンの送信可否	可 ・ 不可
				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		部署		
	氏名		役職	担当者 E-mail	

コースNo.	No. 35	コース名	新商品開発講座
--------	--------	------	---------

受講者情報①	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。		
	氏名				男 女		役職					
	受講者 E-mail		該当区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補							
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。											
	入寮の有無	→	入寮日	退寮日								
入寮する 入寮しない	入寮する場合	研修開始日の前日	研修開始日	~	研修終了日	研修終了日の翌日	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、ご連絡します。					

受講者情報②	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。		
	氏名				男 女		役職					
	受講者 E-mail		該当区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補							
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。											
	入寮の有無	→	入寮日	退寮日								
入寮する 入寮しない	入寮する場合	研修開始日の前日	研修開始日	~	研修終了日	研修終了日の翌日	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、ご連絡します。					

- 1) 入寮希望の有無・入寮日は、受講者本人に確認をお願いします。なお、入寮時の部屋割りにはご希望に添えない場合があります。
- 2) より多くの方が受講できるように、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いたします(一部コースを除く)。2名様をこえる場合はキャンセル待ちとなります。ご理解くださいますようお願い申し上げます。
- 3) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式です。専用パンフレットをご請求ください。

個人情報保護について	個人情報保護法に定義される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します。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します。
------------	---

大学校使用欄
