

# カリキュラム

コースコード：23-153

タイトル	<b>新事業・新商品開発に役立つアイデア発想講座</b>			
サブタイトル	自らの思考を柔軟にして、ビジネスに活かすアイデアの生み出し方			
研修のねらい	<p>ビジネスを取り巻く環境の変化が激しく、企業にもスピーディな意思決定やアクションが求められています。ビジネスモデルが変化し、過去の成功パターンが通用しなくなっている今、常にトライ&amp;エラーをしながら勝ちパターンを見つけていかなければなりません。</p> <p>この研修では、マーケティングの基本や新事業・新商品開発のプロセスを学んだ上で、自らの思考を柔軟にして、ビジネスに活かすアイデアをどのように生み出すか、アイデア発想の原理や効果のある手法について、演習やディスカッションを交えて習得します。</p>			
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスに活かすアイデアを思いつく手法について学びます。</li> <li>・新企画の切り口や様々な視点から考えられるスキルを習得します。</li> <li>・発想力強化の起点となる問題把握と情報収集の重要性を学びます。</li> </ul>			
対象者	経営幹部、管理者 ・新たな事業・商品開発を検討している方 ・新しいアイデアが出なくなって困っている方 ・企画開発部門の責任者、管理者の方	定員	20名	
		研修期間/時間数	2024年2月27日(火)～28日(水)	
			2日	12時間
		会場	中小企業大学校 瀬戸校 2階 大教室	
受講料	22,000円			
<b>科目構成</b>				
日付	時間	科目	内容	講師
2/27 (火)	9時40分～10時00分	開講式・オリエンテーション		
	10時00分～12時00分 (2H)	新事業・新商品開発のプロセスとポイント	マーケティングの基本を学び、新商品開発の考え方とポイントを理解します。 ・失敗事例から学ぶ新商品開発のポイント ・マーケティングの基本とお客様の心に刺さる商品・サービスのポイント ・新事業・新商品開発のプロセス	アライビジネススクリード 代表 中小企業診断士 新井 美砂
	13時00分～15時00分 (2H)	市場機会の発見と自社の経営資源の活用	トレンドを読む力や目利き力・分析力を磨くポイントを学びます。 ・現状把握と市場機会の発見方法 ・自社の経営資源の活用の仕方（自社の強みを捉えなおす）	
	15時00分～17時00分 (2H)	イノベーションを生み出すアイデア発想の手法とコツ	柔軟な思考・アイデア発想力をつける方法を理解します。 ・なぜなぜ思考、類推思考、創造的発想法 ・仮説を立てる思考習慣	
	17時30分～18時30分	受講者交流会		
2/28 (水)	9時30分～12時30分 (3H)	事業コンセプトとビジネスモデルの検討	事業のコンセプトとビジネスモデルのパターンについて理解します。 ・ターゲット顧客の決定方法 ・ポジショニング（差別化）の考え方 ・新しいビジネスモデルのパターン	
	13時30分～16時30分 (3H)	実践！アイデア発想トレーニング【演習】	研修で学んだ様々なアイデア発想の手法を使って、自社の強みを活かした新しい事業（新商品・新サービス）について、グループディスカッションも交え考えます。 ・自社の強みを活かした新しい事業のアイデアを考える ・グループディスカッションによるアイデアのブラッシュアップ	
	16時40分～16時50分	閉講式		
講師氏名		略歴		
新井美砂 (あらい みさ) アライビジネススクリード 代表 中小企業診断士		損害保険会社でシステム開発に従事したのち、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。 平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティング戦略を軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。中小企業診断士、1級販売士、PMC。		