

カリキュラム

コースコード:26-149

タイトル	市場に届く新規事業の進め方【名古屋】					
サブタイトル	～ 新規事業展開における重要な考え方と市場探索のコツ、事業を推進する営業力（戦略的マーケティングの考え方）～					
研修のねらい	これまで既存顧客との間で培ってきた実績と信頼で安定した業績を残している企業であっても、市場の急激な変化を受け、将来の経営の安定と事業発展を目指して新規事業開発や新規顧客開拓に取り組んでいくことが今後ますます重要になってくると考えられます。 新規事業展開を効果的に進めるためには、限られた顧客等のニーズや情報からいきなり取組みを開始するのではなく、戦略的な思考に基づいてプランを練り、具体的なアクションを組織全体で展開することが重要になります。市場創造を目指すスタートアップが市場適合(PMF)に取り組む際にも同様に重要なポイントとなります。 この研修では戦略的なマーケティングの考え方、プランの作成プロセスを学ぶとともに、演習を通じて自社の事業を強化する考え方について検討を行います。					
研修の特徴	・自社の理念・強みを明確にし、強みを活用した事業について検討します。 ・新規事業展開に必要なマーケティングステップを理解します。 ・自社が提案できる商品と顧客提供価値の検討、具体的な事業展開に必要なアクションを理解し、自社マーケティング企画書骨子を立案します。 ・新規事業展開をめざすものづくり企業、市場適合をめざすスタートアップ企業など、異なる立場の受講者どうしでディスカッションをしながら学びを深めます。					
対象者	経営者・経営幹部、管理者 商品・サービスの市場展開に悩んでいる経営者 新事業展開の仮説を検証したい経営者、PMFを目指すスタートアップの起業家の方 経営者の方と経営幹部の方、複数のご受講をお勧めします	定員	24 名			
		研修期間/時間数	2027年1月20日(水)～21日(木)			
			2日間	8 時間		
		会場	名古屋国際センター 5階 第1会議室			
		受講料	16,000円			
科目構成						
日付	時間	科目	内容		講師(敬称略)	
1/20 (水)	13:20～13:30	開講式・オリエンテーション				
	13:30～15:30	自社の理念をベースに自社の強み・顧客提供価値の理解、および新規事業展開における戦略的マーケティングの考え方	新規事業展開の全体像を理解し、新規事業展開において必要な戦略的マーケティングの考え方を学びます。 ・自社の理念・事業実績から強み・特長の明確化 ・ターゲット市場、顧客の理解と提供価値 ・戦略的マーケティングステップの理解		株式会社T＆Dマネジメント 代表取締役 田上 和生	
	15:30～17:00	演習:(個別①)	自社の戦略的マーケティング企画の上記骨子について検討します。			
	17:00～17:30	まとめ	本日の内容の振り返りを行うとともに、翌日の研修内容について説明します。			
1/21(木)	9:30～10:45	市場探索・顧客開発を確実に進める考え方 (営業力を中心に)	新規事業を確実に展開するための考え方を学びます。 ・事業を推進する営業の本質の理解 ・新規事業展開についての考え方			
	10:45～11:45	演習(個別②)	自社の戦略的マーケティング企画の上記骨子について検討します。			
	12:45～14:15	演習(グループ)	検討したマーケティング企画書の骨子についてグループ内で発表、意見交換を行います。			
	14:15～14:30	まとめ・今後に向けて	2日間の内容の振り返りを行います。 研修後の実践につながる中小機構の各種支援メニューについて、ご紹介いたします。			
	14:30～14:40	閉講式				
講師氏名		略歴				
株式会社T＆Dマネジメント 代表取締役 田上 和生（たうえ かずお）		ダイキン工業株式会社で30年勤続、冷凍事業を中心に、営業技術、工場設計、営業、サービス、商品企画や、海外企業買収・運営責任者を経験。その後、独立し、産業材の営業経験をベースに、主にものづくり企業のマーケティング、新規事業展開を支援。 中小企業基盤整備機構近畿本部にて専門家として中小企業の新規顧客開拓を中心に、スタートアップ事業展開を含め、幅広い業種・業態で、300社を超える中小企業を支援。中小企業診断士。中小企業アドバイザー。				