カリキュラム

コースコード：26-159

タイトル	**新事業・新商品開発に役立つアイデア発想講座**
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	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&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。 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。
研修の特徴	・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。 ・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。 ・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。

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	2027年2月25日(木)～26日(金)	
			2 日	12 時間
		会場	中小企業大学校 瀬戸校　パソコン実習室	
		受講料	22,000 円	

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師
2/25 (木)	10時00分～10時20分	**開講式・オリエンテーション**		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
	10時20分～12時20分	**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	
	13時20分～15時20分	**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20分～17時20分	**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。 ・真の問題や潜在ニーズを捉える ・仮説思考 ・創造的発想法 ・ブレインストーミング、価値曲線、類推、チェックリスト法	
	17時50分～18時50分	**受講者交流会**		
2/26 (金)	9時30分～12時30分	**コンセプトとビジネスモデルの検討**	事業あるいは商品・サービス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 ・新事業・新商品コンセプトの設定 ・ビジネスモデルのパターン	
	13時30分～16時30分	**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。