

2日間

新事業(商品)開発の定石である基本要素と進め方を学ぶ

詳細は  
セミナーID

JMA100260

検索

5

# 新需要・新市場創造に向けた 新事業開発・ 新商品開発の進め方セミナー

基礎編

対象

●事業開発部門の幹部・管理者・担当スタッフの方々  
●商品企画・マーケティング部門の幹部・管理者・担当の方々  
●開発戦略テーマ推進リーダー・推進スタッフの方々  
●経営企画・営業企画・システム企画部門の幹部・管理職・担当の方々

## ねらい・特徴

- ◆ 新事業・新商品開発の定石である基本要素と進め方を学びます。
- ◆ 新事業・新商品開発の特性を理解し、簡単な演習を通じて成功のポイントを学びます。
- ◆ 演習を通じた経験交流により、多様なものの見方、感じ方を体感し、新事業開発・新商品開発のための視野を広げます。

## 会期・開催地

会場(東京) 2024年 1月23日(火)～24日(水)  
2024年 6月13日(木)～14日(金)  
2024年 7月24日(水)～25日(木)  
2024年10月 8日(火)～ 9日(水)  
2025年 1月28日(火)～29日(水)

## 講師 (敬称略)

玉井 正則 (株)日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント

## 参加料 (税込)

日本能率協会法人会員: 108,900円/1名

会員外: 121,000円/1名

(注)テキスト(資料)費が含まれております。

## 受講者の声

- どのような方法を用いて新事業・新商品の開発を進めてよいのか理解できていなかったが、検討から提案までの一連の流れをつかむことができた。
- 経営学、経済学について全く無知な私でもわかりやすい講義でした。
- 新サービスのアイディアを社内で募集し、案を検討していますが、その後の評価の際に実践しようと思います。
- 若手、またはプロジェクトのリーダーをこのセミナーに参加させたい。
- 座学に演習に、とっても引き込まれるセミナーです。
- 自社でのやり方と比較しながら、どのように取り入れていくかを考えながら聞くと現状での足りない点がわかってくると思う。商品開発の進め方の方法をまずは試してみたい。

## プログラム

(昼食12:30～13:30)

1日目	
時間	10:00
マインド醸成と新事業探索	
1. オリエンテーション	
● 新事業開発・新商品開発のフロー	
2. 起業家マインドと行動規範	
(1)新事業の成功パターンと失敗パターン (2)新事業成功のための行動規範	
(3)起業家マインドの醸成とコーチング	
演習1 エクササイズ	
3. 新事業(ビジネスチャンス)探索に向けたガイドラインづくり	
(1)環境動向・変化の認識 (2)顧客・市場分析	
(3)ビジネスチャンス探索ガイドラインの設定	
4. 新事業(ビジネスチャンス)探索	
(1)ビジネスチャンス・アイデアの発想 (2)ビジネスチャンス・アイデアの評価	
演習2 マクロトレンド分析とアイデア発想	
①マクロトレンド ②アイデア発想と演習	
時間	17:00
2日目	
時間	10:00
事業企画・評価・事業化準備	
5. 事業企画	
(1)コンセプト設定方法 (2)企画開発の進め方(BtoB、BtoC)	
(3)事業参入時のポイント	
6. 事業企画内容の評価	
(1)需要予測 (2)企画テーマの評価	
7. 事業化準備	
(1)事業化準備段階における検討内容	
(2)コンティンジェンシープラン(不測事態対応計画)の設定	
(3)新事業診断のチェックポイント	
演習3 事業コンセプトと企画書づくり	
①事業コンセプト ②企画書作り ③演習 事業コンセプトづくり	
時間	17:00

※各事業終了時の消費税率を適用させていただきます。会期、内容など一部変更の可能性もありますので、ご了承ください。※※最新の情報はJMAマネジメントスクールHPにてご確認ください。