

2日間

テンプレートに沿って新事業開発プロセスを学ぶ

詳細は
セミナーID

JMA150808

検索

8

BtoB新事業開発基礎セミナー

～情報収集力、分析力、新事業の構想力を身につける～

ねらい

会期・開催地

BtoB企業で新事業企画・開発を担う方への基礎編として

- ①テーマ発掘から事業開発まで道筋を理解すること
- ②企画・開発担当者が持つべき基礎知識とスキルを習得することをねらいとして具体的に分かりやすく2日間で学び、理解するセミナーです。

対象

参加料(税込)

法人向けビジネスや素材・部品・機器など生産財ビジネスにおいて

- 研究開発や技術開発の中で新事業企画・開発の知識・スキルが求められる方々
- 事業開発部門の幹部・管理者・担当スタッフの方々
- 開発テーマ推進リーダー・推進スタッフの方々
- 経営企画や事業開発部門に配属または配属予定の方々
- 中小・中堅企業において事業企画が求められる方々

本セミナーはこのような方々にお奨めします

- これから新事業開発を進めたいが、社内に新事業開発のプロセスがない
- 新事業開発の知識・基礎がないまま事業企画・開発に従事してしまっており、体系的な知識習得の必要性を感じている
- 新事業開発を進めているが、今のやり方が適切かどうか分からない
- 新事業のタネがあっても、論理的に社内に説得することが出来ない

ご参加のお奨め

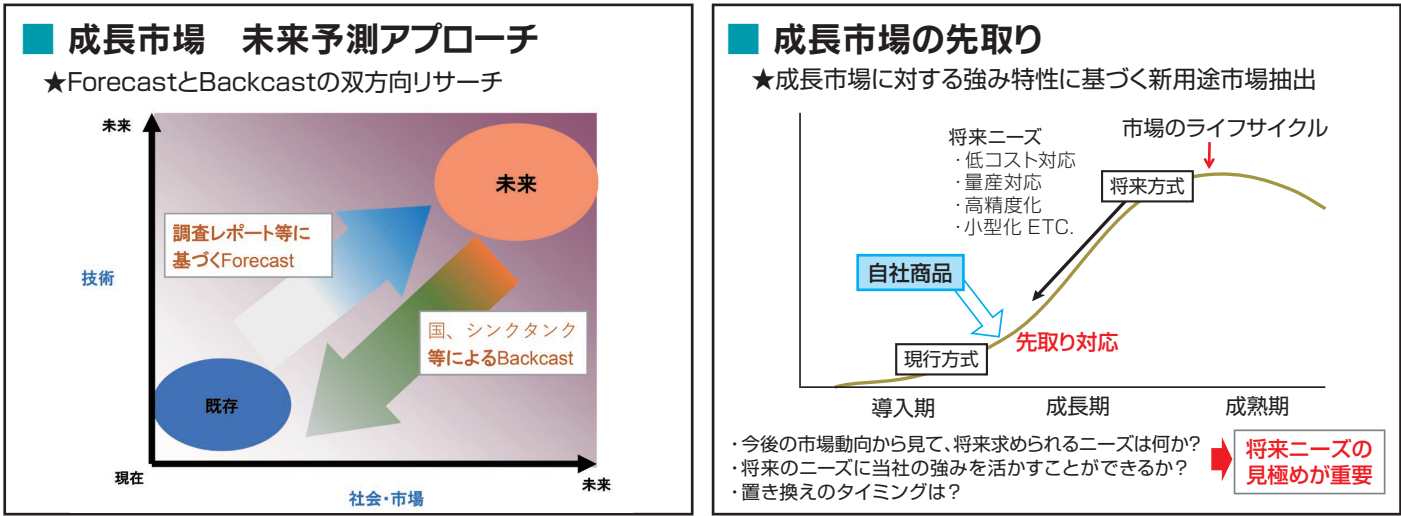
BtoB企業では、BtoC企業に比べて新事業の事例があまり公開されていないことから、各社が自己流で新事業を推進しているのが実情です。また、流行の新事業の方法論はBtoC企業やスタートアップ企業では数多く実践されているものの、顧客や技術が特定されているBtoB企業では応用しづらい面が多々あります。

本セミナーではBtoBビジネスに特化し、BtoB新事業開発の重要な要素として、情報を幅広く収集して分析する力を身につけ、それらに基いて新事業を構想する力をつけることに力点を置いています。また、はじめて新事業関連部署に配属された方や配属されて日の浅い方にも、新事業開発の基礎知識を「体系的に」学んでいただけるよう、新事業開発のプロセスに沿った各種テンプレートを用意し、知識習得と共に実務で役立つスキルを身につけていただきます。

BtoBの新事業をリアルタイムで支援している現役のコンサルタントが講師となり、事業を立上げた経験から導き出されたテンプレートと方法論を提供し、実習を通じてご理解いただく実践的な内容となっております。

本セミナーで使用するテキストの一部

※こちらに掲載されているテキスト、画像等の無断複写・無断転載・無断使用を固く禁じます。



プログラム		
時間	第1日目	第2日目
	新事業ビジネスチャンス探索	新事業企画開発
10:00	<div><div>1</div><div>B toB新事業の特長と事例</div><ul style="list-style-type: none">●最近のB toB新事業開発事例と参考点<div>ペア演習</div><div>他社事例研究</div></div> <div><div>2</div><div>B toB新事業開発に求められる情報調査力</div><ul style="list-style-type: none">●一次情報、二次情報収集の基礎●情報範囲を広げる●情報源の種類と活用法</div> <div><div>3</div><div>B toB新事業開発の基本プロセス</div><ul style="list-style-type: none">●ステップ1 新事業開発のガイドライン設定●ステップ2 ビジネスチャンス探索●ステップ3 ビジネスモデル構築●ステップ4 新事業の実施プラン作成●ステップ5 新事業の発展シナリオ</div> <div><div>4</div><div>新事業開発のガイドライン設定</div><ul style="list-style-type: none">●マクロ環境分析<div>グループ演習 1</div><div>「マクロトレンド分析」 Webで得られる情報源をもとに事例テーマのマクロトレンドを分析する</div><ul style="list-style-type: none">●参考企業研究●自社経営資源分析●新事業成功失敗要因抽出●新事業探索ガイドライン設定</div> <div><div>5</div><div>ビジネスチャンス探索</div><ul style="list-style-type: none">●ビジネス領域選定●ビジネスチャンス探索ー技術活用、成長市場、新たな顧客ニーズ●新事業テーマ評価<div>グループ演習 2</div><div>「技術の顧客価値への変換」 事例企業の保有技術を顧客価値に変換し用途市場を想定する</div></div>	<div><div>6</div><div>ビジネスモデル構想</div><ul style="list-style-type: none">●ビジネスモデルの構築ー事業構想、収益モデル策定、事業フォーメーション選定●需要予測<div>グループ演習 3</div><div>「新事業の需要予測」 事例テーマについて需要予測を行う</div><ul style="list-style-type: none">●事業性評価<div>ミニ演習</div><div>「事業構想書の評価」</div></div> <div><div>7</div><div>新事業の実施プラン作成</div><ul style="list-style-type: none">●新事業企画書の構成要素<div>グループ演習 4</div><div>「新事業企画書(サマリー)の作成」 事例テーマの事業環境に基づき、新事業企画書のサマリーを作成する</div></div> <div><div>8</div><div>新事業の発展シナリオ</div><ul style="list-style-type: none">●発展シナリオの作成●新事業開発推進●事業化準備●市場参入</div> <div><div>9</div><div>新事業開発・事業化のポイント</div><ul style="list-style-type: none">●BtoB企業における新事業開発体制●BtoB新事業開発に求められる人材</div> <div><div>10</div><div>2日間のまとめ</div></div>
17:00		

※昼休憩は12:00～13:00の予定です。
※内容は変更される場合があります。また進行の都合によりプログラムの時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

講師 (敬称略)

池田 裕一 (いけだ ひろかず)

(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

機械販売会社の財務部門を経て、1990年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。以降、一般企業を対象とした新商品・新規事業企画、新サービス開発、事業立上げなどのコンサルティング、研修、講演にあたる。

【著書：共著】

「新製品・新事業の育て方」同友館

「限界を突き破る戦略的事业連携」日刊工業新聞社

「はじめての新事業開発マニュアル」(共著) 海文堂出版

「新規事業・新用途開発技法とテンプレート」日本能率協会総合研究所