

新規顧客(販路)開拓のための企画力強化術

～ 新規事業や新商品・サービスの開発方法をマーケティング視点で学ぶ ～

ねらい

- ・価値観の多様化やDX化の進展など、企業を取り巻く環境が複雑になる中、自社の競争力を高めていくためには、戦略に基づいた「自社ならではの」取組みが重要です。
- ・本講座では、自社の強みや専門性を活かしながら、固定概念にとらわれない新規事業や新商品・サービスの開発に必要な思考法等を学びます。

特色

- ☑ 問題や課題の本質を整理するための思考プロセスを学びます。
- ☑ 自社の特性を活かし顧客志向を満たすマーケティングの基本を学びます。
- ☑ 売れる商品・サービスづくりの基本プロセスを学びます。

概要

1. 日時・内容 ※お申込はすべての講座(全3回)を受講可能な方に限らせていただきます。

日時(全3回)		科目	内容
第1回	2/10 (金)	17:45	オリエンテーション
		18:00 ～ 20:00	新事業開発、新商品・サービス開発の進め方
第2回	2/17 (金)	18:00 ～ 20:00	マーケティング思考
第3回	2/28 (火)	18:00 ～ 20:00	アイデア発想力の鍛え方

2. 受講対象 中小企業で新規事業や商品・サービスの開発に携わる方 など

3. 受講料 無料

4. 実施方法 オンライン

5. 定員 25名 (定員を超える場合は抽選)

6. 申込方法

右の二次元コードまたは以下のURLからお申込ください。



(https://lp.ganbarusite-daido.jp/LP_corp_20230210.html)

7. 申込期間 2022年12月16日(金) ～2023年1月27日(金)

講師紹介



ブレインボックスコンサルティング 代表
小林 幹彦(こばやし みきひこ) 氏

日本電気株式会社(NEC)にて事業戦略・商品企画・マーケティング・新事業企画等を担当。中堅・中小企業における商品・製品開発プロセスに関するコンサルをはじめ、個人の自助・自律支援を行っている。

留意事項

- ・受講に際しては、インターネットに接続可能なPC、Webカメラ(PC内臓カメラも可)、ヘッドセット・マイク付きイヤホンをご用意ください。また、通信環境が安定し、研修に専念できる環境で受講ください。

<お問い合わせ先>

講座内容・日程等 : 独立行政法人中小企業基盤整備機構 人材支援部 人材支援企画課 和田
(E-mail: jinzai-kikaku@smrj.go.jp)

申込・キャンセル等 : 大同生命保険株式会社 コーポレートコミュニケーション部 セミナー係
(E-mail: kouhou@daido-life.co.jp)

<主催>