

～市場を、時代を切り開く、高付加価値品づくりの考え方と方法論～

新製品開発プロジェクトの考え方と進め方

<https://www.rdsc.co.jp/seminar/250275>

◆日時:2025年05月27日(火) 10:00～17:00

◆会場:WEBセミナー(オンライン開催)

◆聴講料:1名につき57,200円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申し込みされた場合、1名につき49,500円(税込)

・2名同時でお申し込みされた場合、2人目は無料(2名で57,200円(税込))

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師:(株)経営技法 代表取締役社長 鈴木 俊介 氏

【講座の趣旨】

新製品の創出と成功は簡単ではありません。どんなイノベティブな企業でも絶対値としての勝率は決して高くはありません。しかし、それでも相対的には競合より高い勝率を実現する企業は生き延びます。

そのためには何が必要か?何をしてはいけないか?

限られたスタープレイヤーに依存する「博打的」期待ではなく、社員の誰からもアイデア気づきを引き出し、育て、形に仕上げていく、「確率論」で勝負する態勢にするにはどうするか?

製品案の創出から実現に至るまでのプロセスについて、大切な種を潰さずに花開かせるにはどうすべきか、その王道の手順と要諦をお話します。

関係者一人ひとりが組織で共有認識し、きちんと理解し実践することで、「価値ある勝ち」が積み重なり、利益と人材活性化が連動する「つよい企業の土台」ができるはずです。

【プログラム】

- 製品開発プロジェクトにおけるよくある問題点
 - 1-1 何がいけなかったのか?失敗、頓挫の事例に学ぶ
 - 1-2 成功する新製品開発プロジェクト・マネジメントの要諦
 - ー外してはいけないポイント、抜き出せるコスト
- 何をなぜつくるのか?マーケティングと事業戦略の基本
 - 2-1 商品コンセプトの基本ーつくりたい、売りたいものをどう定義し言い表すか
 - 2-2 差別化とは何か?なぜか?
 - 2-3 市場時期別の特徴ー参入タイミングによって異なる売れるもの
 - 2-4 経営者視点で考える事業ポートフォリオー高収益が継続する事業の組み合わせとは?
- 新製品アイデア創出のアプローチ
 - 3-1 技術シーズから考える
 - (1) 技術の棚卸しと強みの本質の抽出
 - (2) 技術の歴史とトレンド予測から自社のアドバンテージを探す
 - 3-2 顧客ニーズから考える
 - (1) 潜在ニーズを発見する調査分析のポイント
 - (2) 気づかない、言葉にされない課題のみつけかた
 - 3-3 ネーミングとコンセプトから考える
 - 3-4 ソリューション設計ー複数の要素を絡めて総合的に解決する
- 案の創出と評価
 - 4-1 案を産ませる創造的思考のアプローチーユニークブレインラボ®の要点
 - 4-2 案の評価と意思決定基準ー可能性を潰さずに育てるための物差しをつくりかた
- 仮説検証をいかに早くまわすか?
 - 5-1 仮説とは何か?検証するとは何か?質と効率を両立する考え方
 - 5-2 実験のデザインー能動的・創造的に組み立て実践するコスト
 - 5-3 市場性テスト:低コストで途切れないテスト・マーケティングを繰り返すには?
- 新製品を創発する組織のありかた
 - 6-1 新しいものが生まれて不思議がない態勢とは
 - 6-2 起業家的人材の行動様式とマインドセットー人材発掘と育成のポイント

『新製品開発【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたします。受講用URLは後日お送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>