

# 新商品・サービス開発のための企画提案の進め方

～ 弘 前 市 ～

## 研修のご案内

市場の成熟化、経済環境の構造変化により、顧客の価値観が多様化する中で、企業がさらに成長するためには適切に顧客の潜在的なニーズを掴み、新商品や新サービスへの企画提案につなげる一連のプロセスやスキルの習得と企画力の向上が求められています。

本研修では、“企画立案とは何か”の本質を理解することにより、より創造的なアイデアの創出と、実現へ向けての具現化をねらいとし、グループ討議と演習を中心に、企画立案の具体的な手法を学ぶとともに、新商品・新製品の開発、新しいサービスの提供方法・販売方法を立案し、企画書に纏めるとともに、効果的なプレゼンテーションを学んでいただきます。

## 研修の特色

1. 企画立案とは何か、本質を学んでいただけます。
2. 自社の新商品、新製品、新サービスの企画提案書を作成していただけます。
3. 効果的なプレゼンテーション方法を学んでいただけます。

## 研修詳細

研修期間：平成21年11月17日（火）～11月19日（木）

会場：弘前市総合学習センター  
（弘前市末広4丁目10-1）

受講対象者：管理者・グループリーダー

定員：20名（先着順）

研修時間：18時間

受講料：27,000円（税込） 校外研修のため、宿泊施設がございません。ご宿泊の際は、

申込締切日：先着順で定員になり次第締め切りますので、お早めにお申込みください。

主催・申込先：独立行政法人中小企業基盤整備機構 東北支部 人材支援部（中小企業大学校仙台校）  
〒989-3126 仙台市青葉区落合4丁目2-5

TEL 022-392-8811 FAX 022-392-8812

## カリキュラム

日時	科目	講師	内容
11/17（火） 9:15～9:40	開講式他		
9:40～16:40	発想力の鍛え方と企画立案の本質 ～3つの眼：虫の眼・鳥の眼・魚の眼～	池田 玲子 （株）アムリプラザ 代表取締役	時代や顧客ニーズにあった企画書を作成するために必要なアイデアの出し方と、企画立案とは何かの本質について学んでいただきます。 ・時代の変化を読み取る ・身の回りで起きている変化 ・変化の意味 ・企画立案者の視点 ・マーケットを読む ・機会と脅威/強みと弱み ・アイデアの発想と収束 ・企画立案の本質 ・発想法、収束法のいろいろ
9:40～16:40	企画立案プロセス 【講義・演習】		ここでは、アイデアを企画に落とし込むために必要なプロセスを、演習を通して効率よく学んでいただきます。 ・企画コンセプトの創造 ・企画テーマの選定 ・実現へ向けてアイデアの具現化 ・企画内容の事前評価
9:00～16:00	とおる企画書の作成と効果的なプレゼンテーション ～自社の新製品、新商品、新サービスの企画書の作成～ 【講義・演習】		同じ企画書であっても、プレゼンテーションによって相手の印象は大きく変わります。ここでは、企画書作成のポイントと効果的なプレゼンテーションについて学んでいただきます。 (1)提案力を磨く 企画書作成の要点 プレゼンテーションの要点 (2)説得するために 論理的組み立て 質問の受け方・応え方

休憩時間は、各日1時間です。

## 講師紹介

### 講師プロフィール

池田 玲子（いけだ れいこ）

小樽市出身。

（株）アムリプラザ 代表取締役。

CS経営戦略、目標によるマネジメント、組織力強化などのマネジメント系の研修や、企画力・プレゼンテーション力を必要とする新規事業開発やサービス系の研修、現場のスタッフと一緒に考える職場コンサルティングを得意とする。

また、民間企業向けの教育だけでなく、北は北海道から南は沖縄まで全国の自治体で、政策立案や自治体マネジメント研修を担当。日本中を飛び回り、年間200日以上研修を行なっている。