～ビジョンを実現する戦略策定の基本から実現～

新事業、新商品開発を実現する戦略策定の考え方と実務実践（演習付）

日時	案内メール、HP をご覧ください。	会場：WEB 配信方式
受講料	税抜き 49800 円（税込み 54780 円）、テキスト付　＆　主催講座特典	

講師　ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士（工学）　奥村 治樹

受講対象

・経営層、マネジメント層
・プロジェクトマネジャー、リーダー
・新事業、新商品開発、企画等に携わる人

得られる知識、スキル

・事業創出スキル
・新商品創出スキル
・戦略策定スキル

概要

加速する社会や価値の変化の中では、５年後、１０年後を見据えて絶えず新事業、新商品、すなわち、次**の事業の種を生み出していかなければ生き残ることすら困難**です。　次代の基盤事業、中核商品を生み出し続けるためには、**未来を予想して、事業戦略、開発戦略を策定**していく必要があります。未来戦略の策定は、**全社一丸のプロジェクトとして具現化**していく必要があります。

本講演では、複数企業での戦略策定から具現化までの実経験、様々なケース、規模、目的に合わせた戦略コンサルティングによる知見をもとにした、**実践に即した新事業、新商品開発のアイデア創出から戦略策定に至るまで、未来戦略プロセス全体について演習を交えながら解説**します。

ポイントごとに演習を実施します。

- 【イントロダクション】
  新規事業とは、イノベーションとはといった未来戦略を考える基盤となるものについてイントロダクションとして整理します。
- 【新事業創出の基盤】
  新規事業を生み出すための基本となる経営ビジョン、必要とされるリソース、ビジネスモデルから、創出のためのトリガーと育てるための基盤について解説します。
- 【創造とイノベーション】
  新規事業創出で多くの方が悩むシーズとニーズの関係、強みと弱みの関係から、狙い（方向性）の捉え方などについて解説します。
- 【戦略とその要素】
  未来視点で新規事業、商品開発を考える必要不可欠な戦略について、戦略とは何かといった基本から戦略策定の考え方と実務、ツール・テクニックなどについて戦略モデルや計画との関係を含めて解説します。
- 【戦略策定様々なテクニック、方法】
  戦略策定のために必要となるマクロ分析や事業性判断、マーケティングなどのための様々なテクニックやツールなどについて例を示しながら解説します。
- 【マーケティング視点】
  新規事業創出、商品開発において欠かすことのできないマーケティングについて、その進め方、捉え方、戦略との関係性などについて解説します。
- 【リスクマネジメント】
  新規事業、商品開発において逃れることができないリスクをどう捉え、どう取り扱うかといったリスクマネジメントについて解説します。
- 【仮説と検証】
  未知なる未来を対象とする戦略作成において必要不可欠となる仮説思考とその検証について解説します。
- 【注意点、ポイント】
  戦略策定において陥りがちな落とし穴にはまらないための注意点、見落としがちなポイントについて解説します。
- 【まとめ】質疑

詳細は、HP をご覧ください

お申し込み	https://analysis.ikaduchi.com/tsushin-form.html　または　HP お問い合わせより

URL ： http://analysis.ikaduchi.com
e-mail ： haru777@star.email.ne.jp

Japan Research Lab