

高付加価値商品を開発するための「潜在ニーズのマネジメント」 ～ワークショップでキーエンス流 開発術を学ぶ～

独自性の高いオンリーワン商品を企画開発するためには、顧客ニーズを把握することが重要で、とりわけ潜在的な「顧客ニーズ」を捉えることが、重要となります。この「潜在ニーズ」は、単に顧客に要望を聞いていれば収集できるものではありません。収集方法から分析・解釈までの一連の流れを仕組み化し、活動の中に定着させる必要があります。本セミナーでは、高収益企業キーエンスが実践している「潜在ニーズのマネジメント」について、実習を交えながら学んでいきます。皆様、奮ってご参加ください。

【プログラム】(途中休憩あり)

【1】講義「潜在ニーズのマネジメント」(90分)

- 1.潜在ニーズとは
- 2.潜在ニーズ収集の注意点
- 3.開発情報の収集と蓄積
- 4.ニーズマネジメントシステムの構築、運用

【2】ワーク(実習)「自社のニーズマネジメントシステムを分析する」(70分)

- 1.自社の現状のニーズマネジメントシステムの分析
専用フォーマットを用いて、自社の現状のニーズマネジメントの状況を分析する
- 2.発表、アドバイス
参加者より数名が発表
質問、アドバイス
- 3.まとめ



日時

2025年7月3日(木)

14:00-17:00(受付開始 13:30)

会場

投資育成ビル8F

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料(定員60名)

※お申し込みは、弊社投資先企業に限らせていただきます。

講師

高杉康成(たかすぎ やすなり) 氏

コンセプト・シナジー(株)代表取締役

経営学修士(MBA) 中小企業診断士

神戸大学大学院 経営学研究科 博士後期課程

中退(MBA)。日本を代表する高収益企業、

キーエンスの元新規事業・新商品企画担当。退職後、経営コンサルタントとして独立。

著書「キーエンス流性弱説経営 日経BP」、

「最強ソリューション戦略 日本経済新聞出版社」、

「ヒットの原理 日経BP」、

「超高収益商品開発ガイド 日本経済新聞出版社」ほか。

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

セミナー会場までのアクセス情報

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南改札 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

TEL：03-3499-0755



お申し込み方法

弊社ホームページよりお申し込みをお願いしております。

下記URLにアクセスいただき、セミナー一覧より本セミナーを選択し、申し込みのお手続きをお願いいたします。

セミナー情報

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

東京中小企業投資育成 セミナー情報

検索



※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※発熱・咳・喉頭痛を含む風邪のような症状がある場合や、体調がすぐれない場合はセミナーへの参加をご遠慮いただいております。

※新型コロナウイルス感染防止対策として、咳エチケットへのご協力よろしくをお願いいたします。

オンデマンド配信について

 投資育成セミナー 投資先限定 Online

オンデマンド配信の予定はございません。

お申し込み締め切り

7月2日(水)午前10時

お問合せ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。

SBIC