

こんな方法があったのか！！ すぐに使える独創的発想法トレーニング

新しいアイデアの発想など、マーケティングの様々な場面で必要になるのが独創性です。しかし、我々は知らず知らずに固定観念に縛られたり、斬新な発想をストップさせるような思いに陥りがちです。

独創性を発揮するためには、複数の発想法を身につける必要があります。

半日(3時間)の実習中心のセミナーで、すぐに使えるブレークスルー発想法を習得していただけます。

【Question】

—例えば、次のような状況で新商品開発を担当するようになったらどうしますか？—

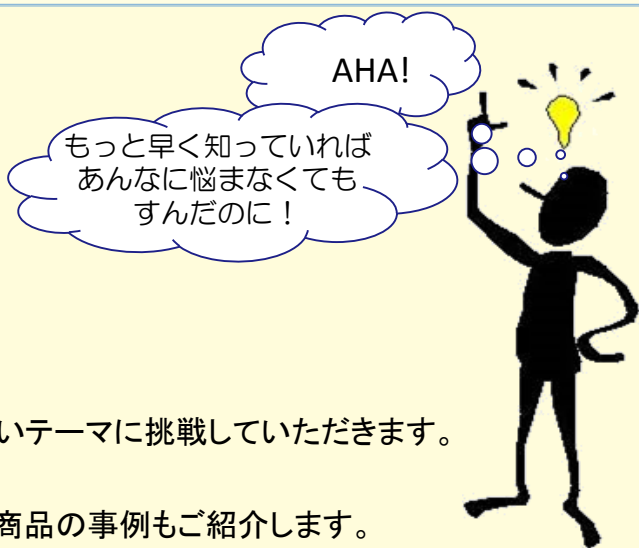
- ①製品の中身は決まっています変えられない
- ②差別化もできない
- ③競合商品が多数存在している

・・・そんな難問にもお答えできるセミナーです！

《セミナーの主な内容》

1. ひらめき力を高める方法
2. 商品開発における新しい切り口探しの方法と事例
3. 発想を阻害するコトやモノ
4. 固定観念に縛られない方法
5. アイディアおよびブレークスルー発想法

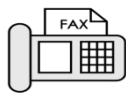
- ★ 比較的平易なテーマから始まり、次第に難度の高いテーマに挑戦していただきます。
- ★ ユニークなアイデアを生む方法も習得できます。
- ★ セミナーで紹介する発想法によって作られたヒット商品の事例もご紹介します。



日程	2019年 12月 4日(水) 13:00~16:00
対象	商品企画、開発、広告、マーケティング、調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー、ブランドマネージャー、広告プランナー、デザイナーの方 等々
会場	MCHミーティングルーム (JR水道橋駅東口徒歩2分) ※会場は変更する場合がございますのでご了承ください。
参加費	18,000円(税込) 講演研修費、教材費、飲食費込み

講師	<p>山口 博史 (株)マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長</p> <p>神奈川県生まれ。上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業後、ソニーにて、家電、オーディオビジュアル、音楽(レコード・CD)、タレントイメージ開発、雑誌等の市場調査を中心として、商品開発、営業、販促等に関わる。1989年(株)マーケティングコンセプトハウス入社。消費者ニーズ探索から商品導入後のフォロー、広告・流通政策を含む企業のマーケティング課題の解決を主な業務とする。中でも、豊富な実験研究結果に基づいたグループインタビュー手法は、分析結果の妥当性・予測性が極めて高く、依頼企業のマーケティング成果として実を結んでいる。マーケティング研究協会講師ほか、企業向けセミナー・コンサルティング実績豊富。</p> <p>【著書論文】 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス (共)日本ビジネスレポート社 2002年 / 「グループダイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年</p>
----	--





03-5215-5602

年 月 日

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、FAXにてお申込みください。
 情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますので
 ご承知おきください。

すぐに使える独創的発想法トレーニング

参加申込書

2019年12月 4日(水)

(フリガナ)
 お申込責任者: _____ 所属部署・役職名: _____

〒 _____
 御社名: _____ 住所: _____

TEL: _____ FAX: _____

e-mail: _____

所属・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 18,000円(税込)	人数
アッハゲーム 3,000円(税込)	個数
合 計	円

～楽しみながら独創性を向上させるアッハゲーム～
 当セミナーでも体験していただけます

『アッハゲーム
 CARD17+BOOK』
 をご希望の方は
 下記に必要な事項を
 ご記入ください。



通常3,675円のところセミナーと同時に申し込めば
3,000円(消費税、送料込み)でお求めいただけます

- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 銀行振り込みの場合、領収書を発行いたしません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担ください。
- ※ セミナー開催の5日前までにはご案内とご請求書をお送りさせていただきます。
- ※ 前日、当日のキャンセルは、ご返金出来かねますのでご了承ください。なお、代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申し込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問い合わせください。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

◆個人情報の取り扱い◆

(株)マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

◆お申込先／お問い合わせ先◆

(株)マーケティングコンセプトハウス 担当:羽鳥 TEL:03-5215-5601 FAX:03-5215-5602

住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-9-11 TYビル3階 e-mail:y_hatori@e-mch.jp URL: http://www.e-mch.jp