

# 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。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
- 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. 固定観念に縛られない方法
4. 「作れない」と思っていた商品が「作れた」事例と思考法
5. アイディアが湧き出るグループインタビューの方法

- ★ 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が身につきます。
- ★ 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	年1回開催 2024年 12月4日(水)・11日(水) 2日間 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
オンライン	<b>Zoom開催</b> (※申込者様には運営事務局から視聴用URLをメール送信致します) PCからご参加くださいますようお願い致します。
参加費	39,000円(税抜) 講演研修費、教材費込み
講師	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 上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業、ソニーにて、営業、販促、商品企画、及び事業部・営業部へのマーケティング支援に関わる。マーケティングコンセプトハウス入社後は、創業者である梅澤伸嘉と共に数多くの失敗事例の研究を重ね、成功のためのメソッドを構築。様々な業界・企業への成功支援を続けており、ヒット商品・既存ブランドの活性化実績多数。日本マーケティング協会、マーケティング共創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。 【著作】 「失敗と成功の事例から学ぶマーケティング」(近代中小企業誌)2022年3月～10月連載 「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 …他多数





03-5215-5602 /



y\_hatori@e-mch.jp

2024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またはメールにてお申込みください。

# すぐに使える独創的発想法トレーニング

参加申込書

※Zoom開催※

2024年 12月4日(水)・11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 39,000円(税抜)	人数
アッハゲーム 3,500円(税抜)	個数
<b>合計</b>	<b>円(税抜)</b>

～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』  
を購入希望の方は  
左記に必要な個数  
をご記入ください。



セミナーと同時に申し込めば  
**3,500円(消費税別、送料はサービス)**にてお求め  
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。
- ※ 大変恐れ入りますが、領収書は発行しておりません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担をお願いいたします。
- ※ 参加費は原則セミナー開催月の翌月末までのお支払いをお願いしております。
- ※ セミナー開催の前日までにZoomのURL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。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◆

㈱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でのみ使用であり、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◆

㈱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 e-mail:y\_hatori@e-mch.jp URL:http://www.e-mch.jp