



あらゆるビジネスシーンに“即戦力”を。

刻々と変化するマーケットニーズに応えるため、絶え間ない新商品開発が必須です。このためには、新商品開発に必要なアイデア創出できる人の育成が不可欠です。

## ビジネス・アイデア創出支援研修

### 【研修の目的】

- ・企業成長のためには、新商品、新ビジネスの開拓が不可欠です。
- ・企業のキーパーソン、若手社員に対し、新商品・新ビジネスを考え出すための手法を演習形式で取得させるための集合研修です。

### 【PRポイント】

- (1) ブレインストーミングを中心としたグループ形式のアイデア創出手法ではなく、インターネット上の情報を利用して、一人でアイデアを創出できることから、忙しい方々、特にキーパーソン、企業内リーダーに適しています。
- (2) インターネットを活用して真似と工夫を繰り返しながら、商品の仕様や価格等に関する対義語テーブルを参照してアイデアを創出するため、アイデアの新規性や実現性を明確にし易いのです。
- (3) 「製品イメージ」、「導入事例」、「実現手段（実現技術）」の3つの枠組み設定によるアイデア創出のため、実現性あるビジネス提案書にまとめ易いのです。
- (4) 経営幹部（ビジネス決裁権者）に対して「ビジネス提案書」を提出するところまで研修範囲としているので、ビジネス活動の実戦力を高め易いのです。

### 【集合研修形式】

- ・プライベートレッスン形式
  - <実習コース>
  - <座学コース>
- ・少人数形式 <実習コース>
- ・講演形式（多人数） <座学コース>

### 【研修期間】

- ・実習コース： 通常、4ヶ月  
(15回（基本）：毎週1回2時間程)
- ・座学コース： 一日  
(1回：2時間～6時間)

### 【効果的な対象者】

- ・新ビジネスの発掘のためのアイデア創出の担当者（事務職/技術職）
- ・グループ形式のアイデア発掘研修に参加できない忙しいキーパーソン/リーダー
- ・実現性のないアイデア創出研修に失望したビジネスマン
- ・中小企業で忙しい業務に従事している若手社員

### 【問合せ先】

NTT-AT アイピーエス株式会社（NTT-AT IPS）スキルシェアセンター 担当：印牧、安田

TEL：044-201-6296

<http://www.ntt-atips.co.jp/consulting.html>