BIP Business Integration Partners Co., Ltd.
ビジネスインテグレーションパートナーズ株式会社

ご 案 内

＝若手～部課長、中堅幹部まで、企画力と元気玉を大幅アップ

ＢＩＰビーアイピー™

『商品企画･仕事力』 実践塾

＜　半日・一日研修コース ＞

研修導入の狙い

（１）元気のない日本経済、日本企業。
（２）言訳は沢山ありますが…　経済不況、政治の貧困、グローバル化、新興国の急伸（BRICs/Next11）。
（３）そんな時代だからこそ…『売れる商品』を生み出す企業活性化、社員の能力アップが急務です。
（４）モノ創りだけが企画？…　いいえ違います。企画には『広い視野で考える戦略力』が必要です。

商品企画の
本質とは？
↓
単なる商品創り
ではありません

→

広範囲の総合プロデューサを育成します

◎経営戦略　ビジネス創造
◎開発戦略　投資判断
◎販売戦略　顧客創造
◎広報戦略　生活創造
◎流通戦略　販路創造

活動の特徴

実行を
支える為には
↓
理屈よりも実践力
（実例で学ぶ）

→

仕事力のアップを狙い、豊富な実例で実戦力を育成します

◎若手～部課長　＝クラス別プログラムを用意
◎企業の元気玉　＝戦略力、創造力アップ
◎商品創り支援　＝売れる商品の押え処
◎若手社員向け　＝組織や人を動かす交渉力アップ

（１）実例＝実践力　　２５年の現場経験（ソニー：商品企画・マーケティング）をベースとした成功実例を元に、即戦力と実践力がアップします。
（２）参加型の研修　　一方通行の講義でなく、豊富なツールで企業の課題・対策を分析指導。
（３）人を動かす力　　『相手の目線で考える』…　多くの実践例で人を動かす秘訣が身に付きます。

対象

（１）業種　　全業種
（２）部門　　商品企画、商品設計、マーケティング、営業
（３）職能　　若手担当者、リーダー、部課長

研修の展開、アプローチ

ＳＴＥＰ　１　概要紹介と取材　　研修内容の概要を説明 → クライアントの悩み・要望を取材。
ＳＴＥＰ　２　研修実施　　講義　＋　実践訓練（諸ツール使用）
ＳＴＥＰ　３　結果分析　　研修終了後、現場で反応を分析
ＳＴＥＰ　４　コンサルティング　　クライアントの要望に依り、継続案件や新規 Project 化などのコンサルティング支援も行います。

カリキュラム

【 一日研修コース例 】９：００～１７：００　（　３～４時間の半日コースにも調整可能です　）

【１】商品企画の本質 （演習）→	①　『志』を持つと言うこと 立場と責務（私、ヒラ目です） 自分で成長する大切さ…気付き ②　商品企画の本質と責務 （企業の灯台役＝大きな方向性） （サーチライトの役目） ③　全ては戦略から始まる＝幅広い視野をもつ意味とは 経営戦略・開発投資戦略・商品戦略・流通戦略 ④　商品企画のアクションプラン ⑤　現状分析　SWOT	
【２】商品企画実践編 （演習）→	①　悪魔のサイクルって何？ ②　商品企画の基礎編 プロダクト、ライフサイクル理論・ベンチマーク・ランチェスターの法則・ ポートフォリオ分析・SWOT 分析 ③　実例に学ぶ成功と失敗 iPOD と WM・あるカーナビ戦争で起きたこと・ブレストの秘訣 ④　商品企画の実践編 商品創りノウハウ・Pricing Structure・流通を知る・ 販路別 Derivative Model・ある語録・エンジニアの落とし穴・ ディーラーコール・ムードを盛り上げる・パブリシティ・ 営業導入会議	
【３】仕事力アップ （演習）→ （演習）→	①　仕事力とは…相手の目線で人を動かす これが何にみえますか？・自分仕事と他人仕事・ 部門別の思考特性を読む・パブリシティの成功例・ メールの功罪と活用法・エライ上司の攻略法・仕事は速攻力が命・ 仕事の効率とは・市場調査、出張報告の必殺技 問題解決のコツ ②　中期計画を立てて見よう	
【４】エピローグ	①　塾長のつぶやき 衰退する企業の兆しとは・相手を変える難しさ・ 悩み、ストレスから身を守る ②　質疑応答 アンケート記入（その場で反応分析）	
【５】継続案件の コンサルティング	①　継続する案件のコンサルティング・支援 ②　新規 Project 発足・推進の支援	

専門講師紹介

石黒 啓司 氏　プロフィール

【主な経歴】
都立府中工業高校電気科卒。ソニー株式会社にて商品企画・マーケティング部門の統括マネージャーを 20 年間経験。オーディオ、ビデオ、カーステレオ、カーナビ関連など広範囲のカテゴリを経験。1982 年の CD プレイヤー発売、1992 年の MD プレイヤー発売の際には新フォーマットのソフト・ハード業界の事業立上げアライアンスを推進。主な実績は 1986 年：5 枚 CD チェンジャー米国導入でシェア No.1(30%)、ミニコンポシェア No.1(35%)、2008 年：ポータブルナビ nav-u 家電販路開拓でシェア No.1(70%)を達成。これらの経験を活かし社内及び他企業や大学向けに商品企画塾、仕事力塾、就活塾キャリアデザイン講義など人材を育成する活動を主宰。（講義実績：通算約 130 回）2009 年には JEITA（日本電子情報技術産業協会）のカーエレクトロニクス事業委員会（委員長）として業界を代表し経産省・総務省と諸法案作成を手掛ける。

※お問い合せは下記までお願いいたします。

ビジネスインテグレーションパートナーズ株式会社
〒107-0052　東京都港区赤坂 1-9-15 日本自転車会館2号館5F
TEL 03-5114-6051 / FAX 03-5114-6052
E-Mail bip-news@bi-p.co.jp　URL http://www.bi-p.co.jp/