

技術・研究開発者には専門技術だけでなく、それをビジネスにつなげるための幅広いスキル（ビジネスモデルの考案、マーケティング分析、アイデア発想・コンセプト立案、他社差別化のための手法、提案書作成・プレゼンスキル）が必要です。指導経験豊富な講師が、全8回の講義を通し、それらスキルを一つ一つ解説します。

～開発テーマを製品に繋げるビジネスセンスとそれを訴求するスキルを磨く！【全8回】～

技術・研究開発者のための“製品企画・提案・プレゼンカ”を鍛えるシリーズ講座

講師 元 東京農工大学大学院 教授 工学博士 北原義典 先生
元 株式会社日立製作所 主管研究員

1981年 広島大学大学院修士課程修了。同年（株）日立製作所入社、中央研究所配属。音声合成、音声言語、感性情報処理、ヒューマンインタフェースの研究開発や研究室マネジメント、テーマ提案教育、特許化推進マネジメントなどの業務に従事（1986～89年の間は（株）ATR 視聴覚機構研究所にて聴覚の研究に従事）。2014年より東京農工大学 大学院工学府 産業技術専攻 教授。消費者行動研究、コミュニケーション研究、技術経営指導、発表・プレゼンテーション指導などに取り組む。2021年3月 退官。電子情報通信学会、ヒューマンインタフェース学会などに所属。著書には『イラストで学ぶヒューマンインタフェース』（講談社、2011）、『なぜ、口べたなあの人か、相手の心を動かすのか？』（講談社、2010）、『イラストで学ぶ認知科学』（講談社、2020）などがある。

- 日程 2021年4～8月（全8回。各回13:30から90-120分の講義となります）
- 受講料 **全8回 39,600円**（税込/テキスト付）※スポット受講も可能です
- 備考 **#1の受講料は無料**となりますので、お気軽にご参加ください（#1はアーカイブも予定しています）

～コンセプトと概要～

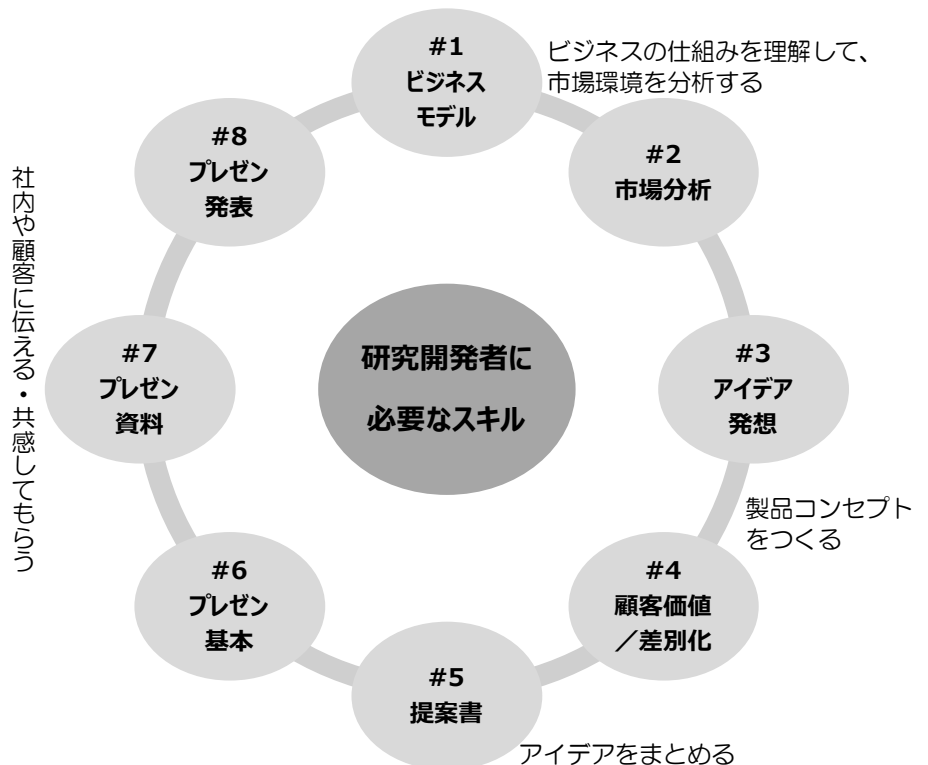
イノベーションを生み出すためには、技術・研究開発者が、専門技術の知見を深めることはもちろんですが、それと同時に**企画力・提案力（開発技術を製品に繋げるビジネスセンスやそれを訴求するプレゼンスキル）**を向上させることも重要です。

この講座では、技術・研究開発者が企画・提案力を向上させるために必要不可欠な知識/スキルを解説し、具体的には下記の流れで講義が進みます。

- #1 今日求められる研究開発人材とビジネスモデルについて講義し、シリーズ講座の意図を俯瞰します
- #2～4 ビジネスに繋がる技術・研究開発に役立つマーケティング分析・アイデア発想/コンセプト立案・他社差別化のための理論・手法を解説します
- #5 #2～4で学んだ知識に基づき、研究開発テーマを提案書にまとめる方法を解説し、作成演習も行います
- #6～8 担当する開発技術や製品を社内関係者や顧客に伝える・共感してもらうためのプレゼン方法について解説し、プレゼン資料作成やプレゼン発表の演習も行います

どの回も抽象論に終わらず、具体的なスキルを身につけていただくよう工夫しています。講師は、長年にわたり企業の研究開発に携わり大学でも研究開発マネジメントの講義を担当するなど豊富な経験を有し、体験に基づいたレクチャーと実践的な演習を行います。特に、プレゼンスキルについては、**企業大学で950人以上を指導**してきており、あなたのプレゼンスキルは確実に上達し、自信もつきます。

なお、全ての回、**初学者を対象とした講義**とします。それぞれの分野における専門技術とは異なるテーマのため、なじみの薄い方も多いと思いますが、基礎から説明しますので、安心してご参加ください。全回オンラインセミナー（Zoom配信）となります。



<h3>#1 初めて学ぶ『ビジネスモデル』（含オリエンテーション）</h3>	<h3>#2 初めて学ぶ『マーケティング分析手法』</h3>
<p>日時：4/28（水）13:30～15:00 ID：2021042806 受講料：無料</p>	<p>日時：5/19（水）13:30～15:00 ID：2021051906 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>
<p>1. 研究開発人材に必要なスキル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研究開発担当者にとってのマーケティングセンスの必要性 ・研究開発者のポジションとスキル・ビジネス指向力 ・課題指向的アプローチ ・イノベーションとは ・イノベーションを生み出すために必要な能力 <p>2. ビジネスモデルを考える</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルとは ・4つの箱モデル ・収益モデルのパターン ・モデルの変形がカギ ・ビジネスモデルのケーススタディ ・良いビジネスモデルと悪いビジネスモデル 	<p>1. マーケット環境分析手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事情環境のマクロ分析とミクロ分析 ・PEST分析 ・5フォース分析 ・SWOT分析 ・ユーズ分析 <p>2. マーケティングサイエンス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケットデータと統計 ・検定 ・主成分分析 <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>開発部門にもマーケティング的発想が求められています。マーケティングの基本とマーケットデータの分析に必要な統計手法を学びます。</p> </div>
<h3>#3 初めて学ぶ『製品コンセプトをつくる（発想支援）』</h3>	<h3>#4 初めて学ぶ『製品コンセプトをつくる（顧客価値と他社差別化）』</h3>
<p>日時：5/26（水）13:30～15:00 ID：2021052606 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>	<p>日時：6/9（水）13:30～15:00 ID：2021060906 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>
<p>1. 発想・問題解決支援の技法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・KJ法とその例 ・マンダラートとその例（含演習） ・TRIZとその例（含演習） <p>2. 新製品を生み出す戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イノベーションとは ・新製品を生み出す戦略 <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>研究開発に役立ついろいろな発想・問題解決手法を紹介し、特にKJ法、マンダラート、TRIZについて詳しく学びます。また、新製品を生み出す戦略について紹介します。</p> </div>	<p>1. 顧客価値</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客価値とは ・顧客価値の階層 ・価値の知覚 <p>2. 他社差別化の3つの要因</p> <ul style="list-style-type: none"> ・模倣困難性 ・差別化戦略とその例 ・バリューグラフとその例 ・技術や製品の特徴を明確にし訴える <p>3. 担当製品の差別化を図る（演習）</p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>顧客価値とは何か、価値の知覚などについて深堀りします。また、他社差別化のための着眼点や分析方法・思考方法を学びます。さらに差別化を図る演習も行います。</p> </div>
<h3>#5 初めて学ぶ『提案書作成の基本・提案書作成演習』</h3>	<h3>#6 初めて学ぶ『伝わるプレゼンテーションの基本』</h3>
<p>日時：6/23（水）13:30～15:30 ID：2021062306 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>	<p>日時：7/14（水）13:30～15:30 ID：2021071406 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>
<p>1. 技術開発プロジェクト提案書の書き方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案書と企画書 ・提案書のポイント ・提案書のパターン ・提案に必要な項目と書き方 <p>2. ロードマップとベンチマーキング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロードマップ策定ノウハウ ・ベンチマーキングノウハウ <p>3. 提案書を策定してみる（演習）</p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>提案書の書き方について演習を交えて学びます。内容、順序、構成の基本とポイントを解説します。特に#1～#4で学んだことをどのように表現するのか、効果的な方法を解説します。</p> </div>	<p>1. このように表現すれば伝わる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・論理的に話すことの重要性 ・比較で見せる ・専門用語はこう扱う・本物を見せる ・相手が頭に絵が描けるように話す ・書言葉とは違う <p>2. このように話せば伝わる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・声の大きさ・速さ ・プロソディを使いこなす ・母音の無声化と鼻濁音 ・間（ま）を使いこなす <p>3. このようにふるまえば伝わる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立ち方と構え方 ・顔の方向と発話の関係 ・指示棒・ポインタの使い方 ・視線を使いこなす ・ジェスチャーを使いこなす
<h3>#7 初めて学ぶ『伝わるプレゼン資料と作成演習』</h3>	<h3>#8 初めて学ぶ『伝わるプレゼンスキルとプレゼン演習』</h3>
<p>日時：7/28（水）13:30～15:30 ID：2021072806 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>	<p>日時：8/18（水）13:30～15:30 ID：2021081806 受講料：11,000円（税込/テキスト付）</p>
<p>1. プレゼン資料の作成方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本構成 ・スライド枚数と文字 ・タイトルのつけかた ・箇条書き ・イラストを効果的に使う ・技術や製品の特徴や強みを明確に ・顧客にとっての嬉しさを伝える ・両面提示 <p>2. プレゼン資料を作成してみる（演習）</p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>プレゼン資料作成方法を学びます。基本事項はもちろん、技術や製品の特長・強みを明確に伝えるためのポイント、数字や図表の使い方など、開発部門特有のコツもお伝えします。また、実際に作成演習を行うことで習得効果を高めます。</p> </div>	<p>1. プレゼンテーションの実際</p> <ul style="list-style-type: none"> ・あがらない方法 ・ポインタの使い方 ・聴衆の反応をみる ・技術の可視化 ・時間通りに終わるには <p>2. プレゼンテーションを行ってみる（演習）</p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>実際のプレゼン発表でのテクニックについて解説します。講師のプレゼン経験・指導経験に基づくものも多く、すぐに役立つものばかりです。また、実際にプレゼン演習を行うことで、習得効果を高めます。</p> </div>

申込用紙

《送信先》

FAX	03-6261-7924	メール	entry@tech-d.jp
-----	---------------------	-----	-----------------

《お申込み手順》

- ①～⑪をご記入ください(★は必須です)。また、ご記入の代わりに**名刺を添付**していただくだけでも構いません
 - 本用紙をそのままFAXでご送信ください(本用紙をスキャンし、メール添付での送信でも構いません)
- ※ お申込の受理後、受付完了のご連絡(メールまたは電話)をいたします

①申込講座★ ⇒ ID(各ページの右上の数字 8 桁/オンデマンドは英数 13 桁)または講座名をご記入ください			
②会社名★			
③部署名★			
④氏名★		⑤役職	
⑥住所★	〒 		
※受講票・請求書、テキスト等のご送付先となります			
⑦TEL★		⑧FAX	
⑨Email			
※webセミナーにお申込みの場合は、必ずご記入ください			
<p><名刺添付></p> <p>②～⑨のご記入の代わりに 名刺を添付していただいても構いません。</p>		⑩備考	
⑪支払方法★	<p>下記よりお支払方法をご選択ください</p> <p><input type="checkbox"/> 銀行振込(振込日: 月 日)</p> <p><input type="checkbox"/> 銀行振込(振込日: 後日連絡)</p> <p><input type="checkbox"/> カード支払</p> <p><input type="checkbox"/> 支払方法未定のため後日連絡</p>		
<支払についての通信欄>			

主 催 申込・問合せ先	名 称	株式会社テックデザイン (https://www.tech-d.jp/)		
	住 所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5F		
	電 話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		