

マーケットを見るメガネ研修

役割基礎知識

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社の事業や製品の市場における状況を大局的に掴む ✓ 組織・企業が求める期待・成果が何か、またどのように変化していくかについて理解する
<p>研修内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 自社の製品/競合/顧客に分類（3Cフレーム）した時に、何が強み（事業優位性）であるのか、を理解する ② 今後のマーケットがどのように変化していくのか、について予想する ③ マーケットの変化とともに、会社・組織は何を期待成果として、要望するのか、について理解する
<p>カリキュラム</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">13:00</div> <div style="margin-right: 20px;">15:00</div> <div style="margin-right: 20px;">17:00</div> <div style="font-size: 2em;">→</div> </div> <p>オープニング</p> <p>Chapter1 3C分析による事業優位性を明確化する</p> <p>Chapter2 将来のマーケット予測</p> <p>Chapter3 会社・組織の期待成果は何か</p> <p>Chapter4 どのように応えるべきかを言語化する</p> <p>エンディング</p>
<p>費用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 研修企画設計費用：35万円/本 ✓ 講師派遣費用：10万円/回