

成長戦略セッション –新規事業創出ワークショップ–

知見を集めて新規事業創出を体験

世界が急速に地殻変動を起こす時代だからこそ、来るべき次のチャンスに備えて継続的に新規事業創出の準備を進めることが重要な成長戦略となってきます。

本セミナーは新規事業創出をシミュレーションしていただく実践編です。姉妹コースの「成長戦略セッション –ステップで考える新規事業創出–」で提唱する新規アイデア創出ステップに則って、ご参加いただいた企業の強みを組み合わせて新規事業のアイデアを考察していただきます。「成長戦略セッション –ステップで考える新規事業創出–」にご出席いただいてから、ご参加いただくと更に高い効果が期待できます。

セミナー全体を通して他業界の経営者・経営幹部の皆さま、加えてIBCS 事業戦略コンサルタントと、知的・人的交流の輪を広げていただくことができます。

* IBCS (アイ・ピー・エム ビジネスコンサルティング サービス株式会社)

ご参加をお勧めしたい方

新規事業創出を担当されている経営者、経営幹部の方。異業種の事例や他業界のナレッジ・パートナーをお探しの方。

対 象	部長職以上の方
期 間	2日間 (1泊2日)
期 日	2009年7月2日(木)～7月3日(金) 初日 13:00 開始、最終日 14:45 終了となります。 (JR伊東駅に10:50にお迎えにあがり、帰りは15:30頃JR伊東駅へお送りします)
受 講 料	無料 (JR伊東駅までの交通費のみご負担いただきます)
内 容	<p>成長戦略の考え方と新規事業創出ステップ : 講義形式</p> <p>新規事業創出のためのアイデアを事業に結びつける仕組みは作られていますか。事業化の基準や撤退基準は社内では明確に定義されていますか。</p> <p>やみくもに取り組むのではなく、予測に基づくバックキャストなど「成功した成長企業」が新規事業創出で活用する手法を考えます。</p> <p>成長を支える新規事業の進め方 : 受講者参加によるディスカッション形式</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新規事業の創出は成長を実現する主要戦略の1つです。標準的な新規事業の創出ステップに沿って成功要因をご紹介した上で、あらかじめご考察いただく課題を元に、ご出席の皆様のコラボレーションによる具体的な新規事業アイデアについて討議・考察・意見交換していただきます。 ・ 新規事業創出の経験を有するIBCSの事業戦略コンサルタントが議事進行と意見交換をご支援します。皆様には、討議・意見交換を通じて、異業種間の組み合わせによる事業アイデアや新規事業の成功要因や新規事業創出における自社の改善ポイントを整理いただけます。 ・ 討議・意見交換のテーマに沿った事例をご紹介します。先進事例に加え、IBM/IBCSの事例もご紹介させていただくことで、皆様が新規事業を進める際のヒントを得いただけます。