

流行心理ゼミナール

アイデアの出し方とヒット商品づくり

9.4 (Wed), 11 (Wed)

●時間 13:00~17:30 (全2回)

●会場 (公財)流通経済研究所 セミナールーム (千代田区九段南4-8-21)

スマートフォンやSNSの普及により、商品情報や口コミが急速に伝播する現代、話題性のある新商品はすぐに消費者の心をつかむ一方、その流行が収束する速度もまた早まっています。

本ゼミナールでは、商品が流行する仕組みや背景について理論的に学びながら、さまざまな演習を通して、ヒットする商品を生み出す力、すなわち「流行創造力」と「アイデア発想力」を身につけます。

Step 1

講義

流行心理や消費者の求めるヒット商品に関する理論や知識を体系的に学びます。

Step 2

演習

演習を通して、流行を読み取り創造する力、ヒット商品を生み出すクリエイティブな思考法、アイデア発想力を身につけます。

Step 3

修了課題

ゼミナール参加者自らが、商品を企画立案した終了課題を発表します。

受講対象者

消費財メーカー・卸等で商品企画・開発に関わる方

広告代理店、SP企業でメーカーへの企画提案に関わる方

受講料

1名 78,000円+税 (税込84,240円)

2名 140,000円+税 (税込151,200円)

ゼミナールの概要

「流行心理」の視点からヒット商品を生み出す力を養うという、これまでにない新しい観点の教育講座です。

○講義では、流行とは何か、流行はなぜ起こるのかについて、心理学の視点から理論的に把握します。

○演習では、ヒット商品分析やアイデア出しのフレームワークを学び、消費者心理を踏まえて流行につなげるためのクリエイティブな思考をトレーニングします。

○修了課題では、講義と演習で学んだ内容を踏まえて、新商品や既存商品のイノベーションに関する具体的な企画を作成します。



写真:グループワークの様子(イメージ)

昨年度は、大手の加工食品メーカー・食品卸などから、マーケティングや商品開発に携わる方々に多数ご参加いただき、ご好評をいただいております。

最終回では、ゼミナールの成果として、流行心理を踏まえた商品企画を参加者それぞれが実際に作成して発表します。

講義で発表された企画には、実際に企業で商品化につながったものもあります。

○なぜ“流行心理”なのか？

2000年から19年間にわたるさまざまなカテゴリーの新商品の研究を行った結果、その7割は「流行的要素」が含まれていました。これは新商品には消費者側の流行やトレンド、人気、話題性等にもとづくイノベーションや商品づくりが求められていることを示しています。

現代社会はネットやスマホの普及により、商品情報や口コミが高速に伝播する時代です。話題性のある新商品の流行は一気に拡がり、消費者の心をつかむことができます。そのため、消費者の心理に基づいた「流行性の高い」新商品作りが欠かせないのです。

プログラム

今回はリクエストの多かった短期集中型の全2回コースで開催します。

2日間とも、講義と演習の組み合わせからなります。

特に商品開発や企画の出発点となるアイデア出しの手法を徹底的に学びます。アイデアの作り方がわからない、新商品作りに行き詰まっている、斬新なアイデアを生み出すヒントを得たい方など、是非参加してください。

日時	内容	
9月4日 (水)	講義	1. 消費者の求める流行心理を学ぶ 2. アイデア創出のさまざまなフレームワークを学ぶ
	演習	1. アイデアを次々と生み出す手法の実践 →FC法、メタファー・シネクティクス法、マンダラート法 2. 新商品の流行要因フレームによる演習
9月11日 (水)	講義	1. 新商品づくりに欠かせない最新流行トレンドを学ぶ 2. アイデアからイノベティブな商品づくりへ
	演習	1. コンセプト作りと流行座標軸、イノベーションマップ 2. 商品企画のシミュレーション、修了課題の作成

※プログラムは一部変更となる可能性があります。予めご了承ください。

講師紹介

(公財) 流通経済研究所 客員研究員/日本ダイレクトマーケティング学会 会長

中島 純一 氏

青山学院大学、明治学院大学、防衛大学校、東海大学、同志社女子大学教授を経て現職。

主な研究領域は、消費者行動と流行心理研究、コミュニケーション心理学、メディア・コミュニケーション論、ダイレクトマーケティング論。

【著書】

『仕事に役立つ心理学99題』（別冊宝島）宝島社 2015年（監修）

『増補改訂版 メディアと流行の心理』金子書房 2013年

『コミュニケーションと日常社会の心理』金子書房 2006年

※その他、著書、論文、メディア出演多数



参加申込要項

■開催概要

日時: 2019年9月4日(水)、11日(水)
 全2回 13:00~17:30
 会場: (公財)流通経済研究所 セミナールーム
 参加費: 1人...78,000円 2人...140,000円
 (税込84,240円) (税込151,200円)

■参加申込方法

- ①申込書に必要な事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。
- ②お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。
- ③参加費は、請求書に記載されております。「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
- ④受講票は、開催1週間前から順次発送を開始いたします。
- ⑤開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめお電話でご確認ください。

■ご注意

- ・お申込後、当日ご欠席の場合も参加費を申し受けます。本講座につきましては代理の方の出席はご遠慮ください。
- ・業種によっては、ご参加できない場合があります。
- ・講義の録音・撮影は、ご遠慮ください。
- ・資料はご参加者のみにお渡しします。
- ・資料のデータでのお渡しはいたしません。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

(公財)流通経済研究所 流行心理ゼミナール事務局
 担当: 伊藤、渡邊 TEL: 03-5213-4532

9/4・11 流行心理ゼミナール

参加申込書

■参加費: 1人...84,240円 2人...151,200円(税込)

お申込日: 年 月 日

FAX		03-5276-5457 公益財団法人 流通経済研究所 行		HP	http://www.dei.or.jp/seminar/ mode_psychology.html	
ふりがな 貴社名				所在地	〒	
参加者1 ※	ふりがな 氏名			所属/役職		
	電話	()		Eメール		
参加者2	ふりがな 氏名			所属/役職		
	電話	()		Eメール		

※複数数でのお申込の場合、特にお申し出のない場合は、参加者1の方にご請求書をお送りします。

連絡通信欄	
-------	--

ご請求書送付先: 参加者と異なる場合は、ご記入ください

氏名		所属/役職	
Eメール		所在地	〒
電話	()	(上記と異なる場合)	

■個人情報のお取り扱いについて

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

- 1) お申込みいただいたセミナー等の事務処理に必要なご連絡、ご請求
 - 2) (公財)流通経済研究所からの各種情報の案内
- なお、2)に関して、ご登録内容の変更や配信停止は、お電話(03-5213-4531)または専用ページ(<http://www.dei.or.jp/dm/>)からお願いいたします。(配信停止の手続きにはお時間がかかる場合があります。行き違いでメールが届きました場合には、ご容赦をお願い申し上げます。)