

人材開発 流通ビジネススクール

流通ビジネススクール

個別企業向け研修

過去の講座

ダイレクトメールのご登録

お問い合わせ

流通ビジネススクール
総合案内 (PDF)

[▲ 流通ビジネススクールへ戻る |](#)

第2回 流行心理ゼミナール

～消費者の求めるヒット商品づくりをめざす！～

流行の仕組みや消費者の求める流行心理を学び、
演習を通じて、アイデア発想力と流行創造力を身につける

2017年度の講座は修了いたしました。
多数のご参加ありがとうございました。

2018年度の日程が決まり次第、弊所ホームページに掲載いたします

開催時期	2017年8～9月(13:30～17:30) 全4回開催
開催予定日	8月29日、9月5日、9月12日、9月19日
会場	公益財団法人 流通経済研究所 会議室 東京都千代田区九段南4-8-21 山船ビル10階 JR有明駅 地下鉄有明線 市ヶ谷駅より徒歩2分
参加費	1名 150,000円+税(税込162,000円) 2名 250,000円+税(税込270,000円) 3名以上のご参加についてはご相談ください。
修了証	修了課題を提出した方に修了証をお渡しします。 ※講座を欠席された場合、代理出席は原則としてお受けできません。

ゼミナールの特色

- ・ 消費者の求める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、これまでない新しい視点の教育講座です。
- ・ 最新の流行トレンドをレビューしながら、消費者の求めるヒット商品とは、いかなるものかさまざまな角度から学びます。
- ・ グループ演習では講義内容を踏まえて、徹底したアイデア出しやクリエイティブな思考や発想法などをトレーニングすることで、ヒット商品づくりをめざします。
- ・ 修了課題では、**具体的な商品を想定し**、ヒットする新商品や既存商品のイノベーションに関する商品の企画を作成します。
- ・ 本ゼミナールでは、各回で参加者同士のディスカッションを通して、業界を超えた異なる視点や発想法に触れる貴重な学びの機会が得られます。

グループワークの様子(イメージ)

昨年度は、大手加工食品メーカーや食品卸などから、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実践的な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。



ゼミナールの進め方

Step1	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。
Step2	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。
Step3	修了課題	ゼミナール参加者自らが、商品を企画立案した修了課題を発表します。

ゼミナールの概要

毎日のように生まれる新商品の中で生き残るものは、ほんの少数の程度に過ぎません。そのような中でも、ブームとなりヒットする商品や定番化する商品も登場します。本ゼミナールでは、特定の商品が流行する仕組みや要素、背景について理論的に学びながら、さまざまなクリエイティブな思考法やアイデア発想力の演習を通して、消費者の求める売れる商品、ヒット商品を生み出す力、すなわち「流行創造力」を身につけます。

なぜ「流行心理」なのか？

2000年から16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の求める流行やトレンド、人気、話題性などに基づく商品作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、消費者の流行心理に基づいた「流行性の高い」新商品作りが欠かせないのです。

本ゼミナールのねらい

1. ヒット商品やサービスの生まれる仕組み、要素、流行心理を体系的に学びます。
2. 魅力ある新商品や新サービスを企画するため、さまざまなアイデア発想力のトレーニングを行い、新鮮な「気づき」や「価値」を見いだす力を養います。
3. ヒット商品を「具体的に」生み出せる「流行開発力」を身につけます。ゼミナール修了時に「具体的なヒット商品の企画書」を作成します。

次のような方に本ゼミナールの受講をおすすめします

- ・ 新規開発、商品開発で新鮮なアイデアを出したい
- ・ 売れる商品の消費者インサイトをもっと知りたい
- ・ 他社と差別化するプライベートブランド商品を作りたい
- ・ 定番商品に何かイノベーションを行いたい
- ・ 商品のクオリティの良さをもっと伝えたい
- ・ 誰も気づいていない、でもみんな商品が欲しかった、という商品を企画したい

■受講対象者

メーカー	商品開発部、マーケティング部、営業企画部、市場調査部 各担当者
卸売業	商品部、販売促進部、マーケティング部 各担当者
小売業	商品部、販売促進部、マーケティング部 各担当者

※業種によっては、お申込みをお受けできない場合がございます。

講師紹介

公益財団法人 流通経済研究所 研究顧問
日本ダイレクトマーケティング学会(JASDM)会長 中島 純一

【プロフィール】

東京大学大学院教育学研究科後期博士課程単位取得満期退学。
東京大学大学院社会学研究科後期博士課程単位取得満期退学。
第一回佐藤栄作賞優秀賞を受賞 論文「人間の開発と社会」(文部省、外務省、国連大学後援)

青山学院大学、明治学院大学、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。

【主な著作】

『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
『進化するメディアの新たなコミュニケーションと消費者行動』通信販売年鑑2006年(共著)
※その他、著書、論文、メディア出演多数

ゼミナールの講義スケジュール

第1講:8月29日(火) 13:30～17:30

流行理論の基礎	
講義	流行理論と最新の流行トレンドを学ぶ
演習	アイデア発想力の基本的手法を学ぶ 例)フローチャート法、マンダラート法など

第2講:9月5日(火) 13:30～17:30

クリエイティブな思考法の実践	
講義	消費者が求めるヒット商品を生み出すフレームワークを学ぶ
演習	アイデア発想力の発展 例)アイデアの連鎖法、触媒法など

第3講:9月12日(火) 13:30～17:30

イノベーションと商品開発	
講義	ヒット商品を生み出すイノベーションを学ぶ
演習	イノベティブなアイデアの創出法 例)メタファー的思考法、シネティクス法など

第4講:9月19日(火) 13:30～17:30

流行心理のまとめ/修了課題	
講義	ヒット商品をめぐるさまざまな要素を学ぶ——色彩、ネーミング、デザイン
演習	修了課題の発表と評価

お問い合わせ

公益財団法人流通経済研究所
担当:中田、渡邊
住所:〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21 山船ビル10階
電話:03-5213-4531 FAX:03-5276-5457

[▲ 流通ビジネススクールへ戻る |](#)