

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3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

2018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。

2019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	2018年9月(13:00～17:30) 全2回開催
開催予定日	9月5日(水)、9月13日(木) ※5日は講座終了後、参加者の懇親会の開催を予定しております
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 山脇ビル10階 JR有楽町線・地下鉄各線 市ヶ谷駅より徒歩2分
参加費	1名 78,000円 + 税(税込84,240円) 2名 140,000円 + 税(税込151,200円) 3名以上のご参加についてはご相談ください。

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観念の教育講座です。
- 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異なるものかを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、創想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。
ディスカッションでフィードバックを受けた企画には、実際に企業で商品化につながったものもあります。



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終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、話題性などにもと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急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

- 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。
- 魅力ある新商品や新サービスを企画するために、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。
- 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。

今回はアンケートの多かった短期集中型の全2回コースで開かれます。今期は、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、アイデア出しの手法をきちんと学びたい、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。

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、商品開発で斬新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、でも欲しい商品が欲しかった、という商品企画したい

■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
卸売業	
小売業	商品部、販売促進部、マーケティング部 各担当

※業種によっては、お申し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。大学や企業で商品開発やアイデア創出フレームワークの実践指導を行う。

【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：9月5日(水)13:00～17:30

クリエイティブな思考法の実践	
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アイデア出しの手法を実践(ワークシート) →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(ワークシート)

第2講：9月13日(木)13:00～17:30

イノベーションと商品開発	
講義	①新商品づくりの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づくり ②商品企画のシミュレーション、修了課題の作成

※上記の講義内容は変更される可能性があります

お問い合わせ

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

[▲ 流通ビジネススクールへ戻る |](#)