

イノベーター講座一覧表(1)

ID/講座名	0101:「自分で考え学ぶ」マーケティング講座	
時間	5時間	
概要	イノベーターを使い、マーケットの切り口で解説を行います。マーケティング初心者の方々にでもわかる様、物を「創って」「運んで」「売る」というサイクルを見直していただきます。基礎知識不要ですが、参加者の皆様が知らず知らずのうちにやっているマーケティングに気づいていただきます。また、イノベーターを使っの戦略の立て方も理解できます。	
内容	1 イノベーターについて イノベーターのカードの意味やプレイマットの意味を理解し、実際にゲームを行います。	90分
	2 イノベーターから読み取れるマーケティングの歴史 ・フィールドとマーケットの距離感を考え、自分の会社と照らし合わせる。(ワークショップ)	30分
	3 マーケット戦略について ・主要なカードを考えてみる(ケーススタディ) ・攻撃すべき対象はマーケット。攻撃力はどうなっているのか? ・自社の状況を作り次の手を考える ・営業と製造の本来の意味は何か? ・自社の「本当の営業」と「本当の製造」を見直してみる	60分
	4 顧客目線を考える ・顧客の目は3つから5つになっている ・マーケットの主役と商品の主役のギャップを考えてみる ・今求められている商品は何か?(ワークショップ)	90分
	5 行動の宣言 ・本日のカリキュラムから、自分で考え学んだことの成果と、次のアクションを宣言する。	30分

ID/講座名	0102:「自分で考え学ぶ」接客業で覚えておきたいクレーム対応講座	
時間	5時間	
概要	クレーム対応とはどの様に判断するのが重要。20年クレーム対応を行ってきた講師が教える、クレームから売り上げに変える実践講座。接客業等、お客様に直接接するセクションの方を対象にした講座です。	
内容	1 イノベーターについて イノベーターのカードの意味やプレイマットの意味を理解し、実際にゲームを行います。	90分
	2 クレームカードが意味していること ・軽と重の違いは何か? ・最近あった事例を共有してみる(ワークショップ) ・クレームとリクエストの違いは何か? ・クレームが発生するメリットとデメリットを考えてみる ・クレームがこじれる原因を考えてみる	60分
	3 クレームの対処で注意すべきこと ・企業の管理力はG値。これが会社を守る力になる。 ・クレームの内容をなるべく早くに理解すること ・謝罪は的確に行うべきこと ・幹部社員は会社を守る為に存在している。	60分
	4 風評被害が生まれる危険 ・クレームを放置すると風評被害が生まれる可能性がある ・クレームと風評被害が重なると些細なことでも企業はダメージを受ける ・一番影響を受けるのはフロントサイドにいる従業員	60分
	5 行動の宣言 ・本日のカリキュラムから、自分で考え学んだことの成果と、次のアクションを宣言する。	30分

イノベーター講座一覧表(4)

ID/講座名	0103:「自分で考えて学ぶ」起業組織講座	
時間	5時間	
概要	<p>独立起業を行う際、個人事業だからといって、組織は関係ないものではありません。関連会社や取引先も組織のひとつです。販売する商品は、製造、流通、販売の流れを得て売りに変わります。その流れがまさしく組織戦略。独立する前に自分のビジネスモデルをシミュレーションすることが重要です。これから独立起業を行う方にお勧めの講座です。※0101:先にいままさら聞けないマーケティング講座の受講をお勧めします。</p>	
内容	1 イノベーターについて イノベーターのカードの意味やプレイマットの意味を理解し、実際にゲームを行います。	90分
	2 自分のビジネスに必要なリソースを整理する ・各フィールドの企業での役割を理解する ・各カードの意味を理解する	30分
	3 将来ビジョンを明確にする ・役割から、自社に必要なリソースを考えて設定していく。 ・リソースに優先順位をつけ、取得に必要な条件を洗い出す。 ・それぞれの事例について参加者同士の意見交換を行う	90分
	4 営業組織 ・人の配置が重要であり、会社の盾になるのが営業の役割 ・人だけに頼ると大きな需要に対応出来ない ・顧客との窓口であり会社の代表である意識	20分
	5 製造組織 ・顧客目線がなくなりがち ・自分が顧客に対してアピールするのに必要な相手は流通であり営業である ・作りたいものを作っても売れない	20分
	6 流通組織 ・物を運ぶだけが物流ではない ・営業や製造も単なる流通になっていないか？	20分
	7 ここから必要な要素を絞り込む ・各自の課題を宣言する	30分

ID/講座名	0104:「自分で考えて学ぶ」販売力強化の為のプレゼン講座	
時間	5時間	
概要	<p>どうして現場と現場では情報が共有されにくいのか？営業活動にて必要な要素はいったいなにか？プレゼンテーション＝伝える力として講座を行います。責任者や管理者にお勧めの講座です</p>	
内容	1 イノベーターについて イノベーターのカードの意味やプレイマットの意味を理解し、実際にゲームを行います。	90分
	2 ビジネスに必要なプレゼンテーションとは ・営業力≡プレゼン力 ・攻撃力は営業力。アルバイトと営業マンの違いを考えてみる	
	3 プレゼンに必要な要素 ・相手は誰か明確になっているのか？ ・相手の環境はどうなっているのか？	

イノベーター講座一覧表(2)

ID/講座名	0103:独立起業をする前にまず考える組織体制講座
時間	5時間
概要	独立起業を行う際、個人事業だからといって、組織は関係ないものではありません。関連会社や取引先も組織のひとつです。販売する商品は、製造、流通、販売の流れを得て売りに変わります。その流れがまさしく組織戦略。独立する前に自分のビジネスモデルをシミュレーションすることが重要です。これから独立起業を行う方にお勧めの講座です。※0101:先にいまだ聞けないマーケティング講座の受講をお勧めします。
内容	<p>1. イノベーターをプレイして組織を考える</p> <p>2. 自身のビジネスにとっての各フィールドは何かを考える</p> <p>1-1 製造は商品を作るところ 顧客を変えれば製造の立場は変わる。商品の本質を見極める。</p> <p>1-2 流通は商品を管理するところ 商品を運ぶだけが流通ではない情報やサービスを運ぶことも流通</p> <p>1-3 営業は商品を売るところ 営業を行うのは誰なのか？ルートの開拓をどうするのか？</p> <p>3. 企業の組織力を考える(工場、研究員、システムとは何か？)</p> <p>2-1 工場の意味を考える 工場とは商品を大量に製造するところ自分の商品は何か？</p> <p>2-2 システムの意味は2つ 情報システムと流通/生産システムと2つの考え方</p> <p>2-3 研究開発にはリスクとお金と時間がかかる 自身が研究するということは、営業をどう行うのかを考える。</p> <p>4. 営業の方法</p> <p>3-1 基本は人でしかない アルバイトを置いていい時と悪いとき(フランチャイズ店の仕組み)</p> <p>3-2 自身以外で売る方法を考える ネット販売、パートナー営業、代理店を行うには何が必要なのか？</p> <p>3-3 ターゲットを明確にして営業を行う 社長を相手にアルバイトや派遣社員では限界がある。</p>

ID/講座名	0104:販売力強化の為のプレゼンテーション講座
時間	5時間
概要	どうして現場と現場では情報が共有されにくいのか？営業活動にて必要な要素はいったいなのか？プレゼンテーション=伝える力として講座を行います。責任者や管理者にお勧めの講座です
内容	<p>1. イノベータープレイ</p> <p>2. ビジネスに必要なプレゼンテーションの要素</p> <p>1-1 営業が行うプレゼンテーション 売上を上げる為のビジネスプレゼンテーション</p> <p>1-2 流通・製造が行うプレゼンテーション 営業や経営者を説得するプレゼンテーション。</p> <p>1-3 プレゼンテーションはチームで 総合的なプレゼンテーションの力が最終的な販売力になる</p> <p>2. 営業活動で重要なプレゼンテーション</p> <p>2-1 重要なのは行動ではなく準備 綿密な準備はどんなパフォーマンスよりも優れている</p> <p>2-2 販売活動で行うべきプレゼンテーション 顧客のことをどこまで知っているのか？</p> <p>2-3 社内折衝のプレゼンテーション 自分の現場の常識は常識ではない。常識を教えることから行わないといけない。</p> <p>3. 実践:自分の商品を売ってみる</p>

イノベーター講座一覧表(3)

ID/講座名	0105: 自己分析を行うイノベーターセルフコンサル術	
時間	5時間	
概要	<p>自分の商売が今どうなっているのか？ それは、商売を行っている人にとっては非常に興味深い内容です。 様々なツールがありますが、イノベーターというカードを使うことで、過去、現在、未来の想像図を作り、現在の進捗について学びます。 経営層にお勧めの講座です。</p>	
内容	<p>1. 今、自社の中を考える</p> <p>1-1 各カードの説明 イノベーターのカードを自分自身の経営資源に当てはめる</p> <p>1-2 プレイマットに設置してみる どのような配置になっているのか、視覚的に考える。</p> <p>1-3 同業他社の状況も考えてみる 競合の状況を知りうる中で把握してみる</p> <p>2. 将来の理想を作成する</p> <p>2-1 自社の将来像をフィールドで表現してみる どのような商売を行いたいのかを明確にする</p> <p>2-2 必要な要素や条件を洗い出す 資金、資産、人材など、どのぐらいの条件が必要なのかを考える</p> <p>3. 自己分析結果を共有する</p> <p>3-1 3つの内容を発表し参加者同士での情報交換を行う</p>	

ID/講座名	0106: 上を目指す人に必要なリーダーシップセミナー	
時間	3時間	
概要	<p>企業で管理職になるには、様々な要素が必要となります。 判断力、企画力、管理能力等。 本当に必要な要素は何か？イノベーターをプレイしている様々な場面を参考に考えていきましょう。 幹部候補生、新入社員にお勧めの講座です。</p>	
内容	<p>1. まずはプレイをしてみよう</p> <p>1-1 イノベーターのルールをプレイしながら覚えてみよう カードの役割、プレイマットの意味を理解する。</p> <p>2. 幹部社員に必要なこと</p> <p>2-1 幹部社員カードの役割 幹部社員カード、クレームカードの関係</p> <p>2-2 管理能力は防御力。それが意味することは何か？ 社長の補佐というのは、社長や会社の盾になるということ。</p> <p>2-3 クレームからの防御の難しさ 時には犠牲になる覚悟が必要ということ</p> <p>3. 幹部社員に必要なスキルを学ぶ</p> <p>3-1 綺麗ごとだけでないから報酬が多い 時には厳しい決断を行う必要がある</p> <p>3-2 厳しい決断のプレイを再現 アルバイトカット、派遣切が行われる理由</p> <p>3-3 幹部社員と社長の違いを考えてみる 優秀でも社長に変わらない理由はダメージの受け方にある。</p> <p>4. 経営層の目線でもう一度プレイを行ってみる</p>	