

チームの力を**最大化**する！



アイデアを“価値”に変える
思考法と実践スキルを身につける！

発想を広げ、カタチにする力を育てる！



発想力の
拡張



課題の本質を
見抜く



アイデアを
カタチにする



企画にまとめ、
伝える



実行・改善に
つなげる

企画力 アイディア力 向上研修

創造的な思考と実践的な企画スキルで、成果につながるアイデアを生み出す！



発想の幅を広げる

固定観念を外し、
新しい視点を獲得！



アイデアを生み出す
力を強化

多様な発想法で、
質・量ともにアップ！



課題解決に直結する
企画を立案

本質を捉えたアイデアを
企画に落とし込む！



わかりやすく、
魅力的に伝える

相手を動かす企画書と
プレゼン力を磨く！



実行・改善につなげ、
成果を最大化

企画を実行に移し、
成果へとつなげる！



●本研修によって習得が期待できるスキル・ノウハウ

▷多様で柔軟なアイデアを生み出す秘訣を学べます

講師は35年間に渡って主に営業部隊で活動してまいりました。その中で、いくつもの新しいアイデアを実行し、成果につなげております。新しいアイデアを創出する秘訣やノウハウを分かりやすく習得できます。

▷商品企画はもとより、営業企画やコーポレート部門でも役に立ちます

「企画力」「アイデア力」と言うと、商品企画の部門が真っ先に浮かびますが、企業活動において全てのセクションでこれらのノウハウは重要です。どの部門においても活用できる「問題」と「課題」の整理の仕方を学ぶことで、アイデア創出につながる考え方を学べます。

▷独創的なアイデアを大切にするための組織風土も学べます

どれだけ社員に良いアイデアがあったとしても、それを受け入れる組織の側が、前例踏襲や頑固な考え方を持っていたら、そのアイデアは日の目を浴びることができません。また社員のモチベーションも高まりません。アイデアを大切にしていくための組織風土づくりについても考えていただけます。



お問合せ先

Office渡島

自治体職員研修／営業・コミュニケーション研修



長野県長野市若槻団地1-163



TEL : 090-5331-9217



mail : officewata@gmail.ne.jp

●カリキュラム（例）

※概ね3時間コースの場合

Chapter1:全くのゼロからアイデアは生まれてこない

(1)iPhoneも特斯拉も「いいとこどり」だった

(2)藤子不二雄さんから学んでみよう

Chapter2:ヤングの「アイデア創出5段階」

(1)アイデア創出の5段階

(2)具体的なアイデア創出方法

Chapter3:アイデア創出実践

(1)現在の「問題」と「課題」を探してみる

(2)課題を掘下げれば芽は見つかる

(3)アイデアを出す手法「KJ法」「マンドラート法」について

Chapter4:アイデアを「企画」としていくためには(組織風土)

藤子不二雄さんから学んでみよう

※藤子不二雄さんは、安孫子モトオさんと藤本ヒロシさんの二人組。この二人の青春時代を描いた「まんが道」から学んでみよう

マンガのアイデアに詰まる なにも出てこない	二人ともどちらかと言えば 引込み思案のおとなしい青年
そこで二人が良く取った行動とは？	でも彼らの描くキャラクターは 実にイキイキとして個性的である これは何故か？
なぜその行動がマンガに役 立ったのか？	普段どんな行動がキャラク ター作りに役立ったのか？

アイデア創出の5段階

- ①資料を収集する
- ②資料をかみくだく
- ③問題を全て放棄する
- ④アイデアが訪れる
- ⑤アイデアを現実に連れ出す

↓
?なんのこっちゃ?

「問題」と「課題」の違い

あるべき姿と現状との差異＝問題

本来あるべき姿（目標）
現在の水準

【要因分析】
何故差異が生じているのか？（外的要因を省いて考える）
・チームとして取り組みが足りなかった
・他の業務に比べて優先順位を低くしていた
・顧客ニーズを把握していなかった
・・・等々

問題解決のための突破口は何か
↓
課題

例
・顧客に対し何らかの意向調査をする必要がある。
・他課との緊密な連携を図る必要がある。

7

見積概算

※3時間コース×1コマの場合
18万円（＋交通費・宿泊費・税）

※コマ数、時間、お客様ニーズ等によって見積額が変動いたしますので、事前の見積依頼をお願いいたします。

お問合せ先

Office渡島

自治体職員研修／営業・コミュニケーション研修



長野県長野市若槻団地1-163



TEL：090-5331-9217



mail：officewata@ymail.ne.jp