

技術経営とマーケティングが導く新たな市場と顧客

Zoom オンラインセミナー

- 【日 時】 令和 2年12月16日(水) 15時00分～17時00分
- 【講 師】 佐々木 久美 氏 技術士(化学部門)
- 【受講料】 無料
- 【対象者】 経営者、管理者、担当者(実務経験の浅い方の参加歓迎)
- 【申込方法】 FAX または E-mail(裏面参照)
- 【申込締切】 令和 2年 12月 15 日(火)

企業が保有する技術を最大限に活かし、売れる新製品づくりを実現するために体系化されたものが技術経営(MOT)です。技術を競争の基盤とするニッチトップ企業を目指して成長して行かなければならない限り、MOTは大企業のみならず中小ベンチャー企業の皆様にとっても必須の戦略かと思えます。

一方、ヒット商品を創出していくためには、マーケティングに基づいた開発テーマの設定とそれを実現するための要素技術が必須となります。本セミナーでは、日頃新製品開発の現場で苦闘されている中小ベンチャー企業の経営者、管理職、開発リーダーの皆様を対象として、MOT戦略の基本形やオープン・イノベーションの最新動向をご理解頂くとともに、実務に役立つ知財戦略とマーケティング戦略の視点から実践的ノウハウをご紹介します。

【内 容】

1. 企業価値と三位一体の技術経営(MOT)戦略:
 - ◆ニッチトップを目指すための理想の MOT モデルとは？
2. 売れる新製品開発を実現するための技術開発戦略とマーケティング戦略:
 - ◆開発テーマ設定における課題と障害;死の谷とは？
 - ◆開発テーマの設定手法;プロダクトアウト型 vs. マーケットイン型
 - ◆売れる新製品開発のためのマーケティング戦略 ;その基本型と中小企業での事例紹介
3. 中小企業のお得な知財戦略; ノウハウ秘匿による先使用权確保、営業秘密管理の在り方
4. オープン・イノベーション最新事情
5. 中小ベンチャー企業のための実践的 MOT ノウハウ

講師プロフィール 佐々木 久美 氏 技術士（化学部門）



【資格】技術士（化学部門） 実用英語検定一級

【得意分野】技術経営、特許、有機化学、界面活性剤、洗剤全般、生活用品、事故原因解析、化学物質管理

【自己PR】1969年 ライオン油脂（株）（現・ライオン（株））入社。33年間、研究所にて住居用洗剤・柔軟仕上剤・ベビー関連洗剤・産業用洗剤の開発研究に従事。15品目以上実績化。以降、エンジニアリング関連会社に出向して新規事業企画及び新規顧客開拓を担当した後、知的財産部にて特許出願を担当。

【申し込み方法】

E-mail または FAX でお申込ください。

| 技術経営とマーケティングが導く新たな市場と顧客 (12月16日 開催) 参加申込書 | | | |
|---|--------|--------------|--|
| | | 令和 年 月 日 | |
| ふりがな 企業名 | | 住 所 | |
| 役 職 | | ふり がな 氏 名 | |
| 連絡先 | 電 話 | | |
| | E-mail | | |

※ 必要事項をご記入の上、FAX（044-587-1592）もしくは、同内容をE-mail kbic@kawasaki-net.ne.jp までお送りください。

※ FAXの場合は、参加申込書を切らずにそのまま送信してください。

※ 受講票は発行いたしません。

【お申込・お問合せ先】

公益財団法人川崎市産業振興財団 新産業創造センター Tel. 044-587-1591 Fax. 044-587-1592