

「JOBSメソッド」顧客は何を実現したいのか

株式会社INDEE Japan 代表取締役 津嶋 辰郎 他



実学習時間

4h

難易度

★★

受講料

¥11,000

税込

学習目標と狙い

破壊的イノベーションを起こす第一歩となる「顧客は何を実現したいのか」を発見するための思考法を、分かりやすいフレームワークで学ぶ。

新入社員

若手社員

中堅社員

管理職

上級管理職

経営職



「顧客志向」という言葉の意味合いが、具体的にわかった気がしています。J・O・B・Sのフレームに則って、まずは、顧客が抱える課題を考えられればと思います。

学習プログラム

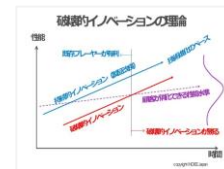
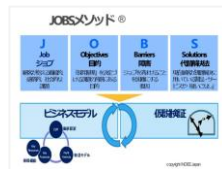
PDU

4

- 第1回 イントロダクション
- 第2回 顧客のジョブとその目的 (J-O)
- 第3回 ジョブを阻むバリアと顧客の工夫 (B-S)
- 第4回 状況の変化とValue Proposition
- 第5回 B2Bへの応用、ソリューション・セールスへの応用
- 第6回 JOBSメソッドを仲間と使ってみよう！

【概要】

C.クリステンセンが「イノベーションのジレンマ」を著し、大企業自らが「破壊的イノベーション」の創出を目指すようになってから久しいにも関わらず、企業活動の多くの場面において、“自社製品のスペック”や“競合に対する優位性”を意識して新サービスや新商品が開発されることはまだ主流といえる現状にあります。本講座では、C.クリステンセンが創設したInnosight社と提携し、企業のイノベーションを支援している3名の講師を招き、破壊的イノベーションを起こす第一歩となる「顧客は何を実現したいのか」を発見するための思考法を、分かりやすいフレームワークで紹介します。職種を問わず、真の顧客志向を身につける視点を身につける方法を提示します。



受講期間

6ヶ月

講義

22回(平均11分)

理解度テスト

あり (5回)

演習

なし

チャメール

あり

修了証

あり

修了アンケート

なし

制作年

2016



10632