

MOT-IP技術経営セミナー ～マーケティングと知財戦略の 合わせ技によるものづくり～

日時： 2020年11月24日(火)13:30～15:00

場所： WEB

対象者：ものづくり企業の経営者／支援者、技術・研究開発幹部、技術者

主催： 一般社団法人 技術知財経営支援センター(MOT-IP)

<http://www.mot-ip.com/>

協賛： 公益社団法人 日本技術士会 登録グループ 知財コンサルティングセンター

聴講料：10,000円(消費税込み)

早期割引；11月12日までに申し込まれた方は2割引きで参加できます。

(なお、参加者の皆さまには後日一度だけ講師の無料相談ができます。)

申込・お問い合わせ：福井 寛(fukudont0221@jupiter.ocn.ne.jp)



開講にあたって

MOT-IP セミナー担当理事 福井 寛

アフターコロナはWEBによるネットワークの時代で、個々人の仕事が本質的に求められるようになります。

能力のある人にとっては仕事が増えますが、能力のない人は淘汰される厳しい時代になるでしょう。企業にとってもそれは同じです。

MOT-IPではこのような世の中の変化に対応し、様々な分野のスペシャリストによるセミナーを企画しました。

第1弾は佐々木氏による「マーケティングと知財戦略の合わせ技によるものづくり」。従来から言われてきましたが、この時代では重要性がさらに増しています。

第2弾は「個人と企業のブランド構築」。生き残るためのブランド戦略です。

先行きの見えない現在だからこそ聞いて頂きたいセミナーです。



【講演】 MOT-IP技術経営セミナー ～マーケティングと知財戦略の 合わせ技によるものづくり～

【講演内容】

1. ニッチトップを目指すための技術経営(MOT)戦略とは？
2. 売れる新製品開発を実現するためのマーケティングと技術開発戦略
3. 中小ベンチャー企業の知財戦略;その意義と実例、営業秘密管理
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ものづくりに役立つ実践的MOT支援ノウハウ

【本セミナーで習得できること】

- ①技術経営(MOT)戦略とは何か、企業の保有技術を最大限に活かした「ものづくり」を実現するための戦略はどうあるべきか、演者の豊富な現場経験を基にした実践的な視点から解説する。
- ②売れる新製品開発はどうあるべきか、テーマ設定は適切なマーケティングと技術開発戦略に基づいて実現できることが理解できる。
- ③演者の「インキュベーションMgr.体験」を基にした中小ベンチャー企業の実践的MOTノウハウが身につく。

【講師プロフィール】



氏名：佐々木久美

佐々木技術士事務所代表

・(一社)技術知財経営支援センター副代表理事

・技術士(化学)、・実用英語検定一級

【経歴】

1969年 八戸工業高等専門学校 工業化学科卒業。

同年4月 ライオン油脂株式会社(現・ライオン(株))入社。

以降33年間、同社研究所にて樹脂関連品、各種洗剤(住居用・ベビー用・産業用)及び柔軟仕上剤の開発研究に従事し、リーダーとして15品目以上商品化。

特許出願、関連学会への報告多数。

以降、ライオン関連会社に出向して新規事業企画と新規顧客開拓を担当。

最後に知的財産部にて特許出願を担当。

2008年同社を定年退職。同年 佐々木技術士事務所設立。

2009～2016年 中小機構のインキュベーション施設にてインキュMgr.として入居企業を支援。

2012年 (一社)技術知財経営支援センター設立に参画、副代表理事に就任。

現在に至る。