

情報サービス業でのBA・システムコンサルタント・コンサルティング営業の育成

対象 情報サービス業での新ビジネス創出（事業企画）、顧客開拓を担う人材。
入社8年次～20年次クラスの育成。

- ・SEを“BA・コンサルティングSE（システムコンサルタント）”に変える。
- ・営業を顧客の経営者と会話出来る“コンサルティング営業”に変える。
- ・顧客の経営者、ユーザ部門幹部と会話・提言、ビジネス創出ができるようにする。

概要

期間…10月9日～12月11日（全10回） ※ 毎週水曜日 18:10～20:30

場所：丸ビルホール&コンファレンススクエア（東京都千代田区丸の内2-4-1、8階）

費用：69万円（別途、消費税）／1名【教材費、交流会費用を含む】

定員：14名

- －少人数制による“レクチャーおよび事例紹介によるディスカッション方式”
- －毎回、講義終了後「感想・課題」の提出と提出結果に対し各人にコメント・指導


特徴

- 1 実務経験者（プロ）による実践的な講義。
 - プロのシステムコンサルタント、ビジネス創出の実務者が講師
 - 現職の経営者からの特別講義
- 2 システムのコンセプト形成、システム発想、提言の仕方を学べる。
- 3 研修後は、顧客経営者へ次世代システムの提言・提案ができるようになることを目指す。
- 4 IPAで策定したITSS（ITスキル標準）、経済産業省で策定したUISS（情報システムユーザスキル）の最上位レベルの研修。
- 5 BA・SC・コンサルティング営業の体・技・心と日常での鍛錬の仕方を学ぶ。
 - －BA・SC・コンサルティング営業の世界を平易に紹介する。
 - （シンクタンク、経営コンサル、ITコンサル、ITコーディネータ、SE・PMとの違い）
- 6 革新的なシステム発想や経営のシステム目線の事例を学ぶ。
- 7 他社の同世代の人材との交流が図れる。
- 8 儲かる仕組み（ビジネスモデル）を学ぶ。

※BA…Business Analyst（ビジネスアナリスト） SC…System Consultant（システムコンサルタント）
（各講師は止むを得ない事由により変更する場合があります）

教材

●テクノロジストが作成したオリジナル教材（含む事例紹介）

- 課題本  ①『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』【岩崎 夏海 著】
②『マッキンゼーを創った男 マービン・パワー』【E.イダカIM 著】
③『未来は言葉でつくられる』【細田高広 著】

講師

- 1 テクノロジスト 黒岩 暎一（元 野村総合研究所常務取締役 システムコンサルティング 本部長）
 - ・コンサルタント社数 200社超（銀行、保険、証券、製造、カード、流通、公益 等）
 - ・源流コンサルタント：経営とのシステムアワー
- 2 【特別講義】MA&ADシステムズ 前代表取締役社長 山内 憲二 氏
- 3 【特別講義】日産自動車 理事・グローバル情報システム本部長 能丸 実氏
- 4 【特別講義】FIXER 代表取締役社長 松岡 清一 氏

<申込方法>

◎E-mail (info@tcg-eye.com) にて下記内容をご連絡の上、お申込み下さい。

- ① 参加者氏名・ふりがな ② 会社名・所属・役職 ③ 会社住所・電話・E-mail アドレス ④ 参加の理由
⑤ 請求先（請求先名・住所）

<お問合せ等>

テクノロジストコンサルティング株式会社 TEL:03-5408-7787 E-mail:info@tcg-eye.com

研修カリキュラム

～ 経営と会話ができるビジネス創出人材の育成 ～ (2019年10月9日～12月11日 全10回)

前半：「BA・SC・コンサルティング営業の体・技・心」を学

第1回

10月9日(水)

BA・SC・コンサルティング営業とビジネス創出

- 講師・受講者の自己紹介・研修の狙い
- OBA・SC・コンサルティング営業の定義 SE・IT コンサルタントとの違い
 - ・経営者と会話、業務プロセス改革、システムコンセプト、システム発想
- OBA・SC・コンサルティング営業とビジネス創出の仕組み
 - (感想) 第1回講義の感想
 - (課題) ①「自社でのコンサルティングとビジネス創出の現状」
 - ②『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの「マネジメント」を読んだら』の感想

第2回

10月16日(水)

「経営とシステム」事例紹介(10社)・・・経営者の目線を学ぶ

- 経営者はシステムをどう見ているか・経営のビジネス発想とシステム発想
 - (感想) 第2回講義の感想
 - (課題) 「受講者が印象に残っている経営者の目線」

第3回

10月23日(水)

「BA・SC・コンサルティング営業の体」・・・ビジネスマインド&マナー

- OBA・SC・コンサルティング営業である前にビジネスマンたれ
- 報告の仕方・会議の仕方・手紙の書き方・育成の仕方・管理職とは
- 特別講義：MS&ADシステムズ 山内氏 「MS&ADでの経営とIT」
 - (感想) 第3回講義の感想
 - (課題) 「顧客の経営者に手紙を書く」

第4回

10月30日(水)

「BA・SC・コンサルティング営業の技」・・・業(ワザ)と技がある

- 業務知識の習得の仕方・ヒアリングの仕方・システム発想の仕方
- 特別講義：日産自動車 理事・能丸実氏 「自社での経営とIT」
 - (感想) 第4回講義の感想
 - (課題) 『マッキンゼーを創った男 マービン・バウワー』の感想

第5回

11月6日(水)

「BA・SC・コンサルティング営業の心」・・・経営者との会話

- どうすれば経営者に会って会話ができるのか・経営者から何を聞くのか
 - (感想) 第5回講義の感想および特別講義の感想
 - (課題) 『未来は言葉でつくられる』の感想

(講義終了後懇親会：講師・受講者の交流【会費は受講費に含まれています】)

第6回

11月13日(水)

「ビジネスモデルを考える」とは・・・iPhone、Airbnbの場合の視点

- 革新的なビジネスモデルの事例から学ぶ(D E S I G N)
- 情報収集の仕方・情報の読み方・時代の読み方・マーケットの見方
- 特別講義：FIXER 松岡氏 「DXとベンチャー企業」
 - (感想) 第6回講義の感想
 - (課題) 「自社でのビジネスモデルの現状と課題」

第7回

11月20日(水)

経営者へのアプローチ、会話、提言の実際

- コンサルティングの分類とビジネス創出の仕組み
- メッセージ性のある情報発信資料・営業資料の必要性と作り方
- 営業・提案書・契約書・経営層参加のコンサル報告会の実際
 - (感想) 第7回講義の感想
 - (課題) 「(顧客経営者からの質問) 貴社のサービス全体とコンサルティング機能」

第8回

11月27日(水)

次世代型システムの提案(保険業界での事例)

- 業務プロセス・ビジネスルールの見直しの視点(C I T & B I T)
- 次世代型のシステムコンセプトを発想の仕方とコンセプト事例
 - 「グループディスカッション」(情報主幹事獲得のための入口商品を創る)
- (感想) 第8回講義の感想
- (課題) 「自社を自分の言葉で語る」

第9回

12月4日(水)

次世代プロジェクト「提言、発足、推進、解散」の全工程を学ぶ

- 経営者への提言・プロジェクトの立ち上げ・推進・解散まで
- ユーザ部門へのIT教育とビジネス創出
 - (感想) 第9回講義の感想
 - (課題) 「経営への提言：自社にとってのBA・SC・コンサルティング営業とは何か」

第10回

12月11日(水)

最終講「自社にとってのBA・SC・コンサルティング営業とは何か」

- 受講生の発表：研修全体のまとめ「感想・自社への提言・自身の目標」
- 終講：「顧客の経営から学ぶ」
 - (アンケート提出) 研修前と研修後でどのように変わったか。

※感想・課題提出方法：次回講義までにメールにて提出

後半：ビジネス創出の実際を学ぶ