他流試合で学ぶ「ソリューション提案力」強化研修～IT企画に必要な“聞き出す力”を強化する企業合同研修～

ITベンダーがお客様に様々なご提案を行う際、また企業の情報システム部門がエンドユーザーの要求を定義していく際に、もっとも必要なスキルは“聞き出す力”。

相手の気づいていない課題を聞き出す力はファシリテーションの「スキル」であり、「センス」でもあります。
そしてこのセンスが重要。他社の受講生と一緒に研修を受講することで、これまでの常識にない新しい視点や発想に気づき、センスも磨かれていきます。
今回の企業合同型では、同じグループで他社の受講生がディスカッションしながら一緒に演習に取り組むことで、他流試合ならではの刺激、気づきを提供します。

【特徴1．要件定義力より一つ上のビジネスを一緒に考える力がIT企画力】
IT企画の仕事とは、顧客やエンドユーザーが求めるシステムの要件を明確にすることだけではありません。

たとえば、経営者から「経営データを見える化したい」という要求が出された場合、どのようなデータが必要なのかではなく、経営データを見える化した後に、どんな意思決定、アクションをしていきたいのか、これらを明確にすることがIT企画です。

しかし、実際の現場では、経営者やエンドユーザー部門が、思いついた要望を優先順位で整理することなくすべてぶつけてくるうえに、さまざまなステークホルダーが好き勝手に要望を出します。ビジネスにとって一番何が重要なのか、当事者さえも見えなくなっています。

そのような中で、IT企画に携わる人材は、冷静な視点でもっとも重要な課題を探りだし、ステークホルダー間をうまく調整し、あるべき姿にプロジェクトを導いていかなければなりません。
まさにファシリテーションの領域です。本研修では、ファシリテーションの技術を応用してIT企画力を育成していきます。

【特徴2．他流試合形式で、他社の受講者から得る気づきが、成長を促進します】
また、本研修は複数の企業が参加する企業合同研修です。風土、仕事のやり方、価値観など異なる企業が、同じグループでディスカッションしながら課題に取り組むことによって、企業内研修では得られない新たな視点や発想の気づきを得ることができます。

【特徴3．IT企画力を3つの要素に分けて研修を実施】

■10月16日（火）　開催
相手の気づいていない課題を「聞き出す力」　研修
～主にヒアリング力、分析力、対話力を強化します～

■11月20日（火）　開催
相手とビジョンを共有するための「わかりやすく伝える力」　研修
～主に、プレゼンテーション力、ロジカルシンキング力を強化します～

■12月5日（水）　開催
好き勝手言うステークホルダーの要望を「調整する力」 研修
～主に対立解消や、利害の調整など、対人関係能力を強化します～

上記のように、3日間のプログラムに分けて実施します。いずれかのプロゴラムを単独で受講することも可能です。
ご興味をお持ちの企業様はぜひこの機会にご参加ください。

詳細＆お申込：http://www.k-signs.co.jp/facl/godo.html

■研修プログラム概要
【演習1】 質問力演習 PART1 トークショウ
【演習2】 質問力演習 PART2 インタビュー・ロールプレイング
【演習3】 グループディスカッション「インタビュー計画」
【演習4】 インタビュー・ロールプレイング PART1 「課題の掘り下げ」
【演習5】 グループディスカッション「ビジョンの仮説づくり」
【演習6】 インタビュー・ロールプレイング PART2 「ビジョンの共有」

//
■日時：2012年10月16日（火） 9：30～17：30
■会場：ちよだプラットフォームスクウェア 東京都千代田区神田錦町3－21
■定員：12名
■対象：ITベンダーの営業、SEの方／企業の情報システム部員の方
■募集企業数：4～5社 ※1社につき2～3名様
■受講料：お一人様42,000円（税込）
■講師：株式会社ナレッジサイン 代表取締役 吉岡英幸
■問合：株式会社ナレッジサイン TEL 03-3555-6901 /E-MAIL info@k-signs.co.jp
■詳細＆お申込：http://www.k-signs.co.jp/facl/godo.html
//

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com