



情報技術者のためのコンサルティングスキル教育（入門コース）

[情報技術者のためのコンサルティングスキル入門]

コンサルティングスキルの必要性

情報技術者が良い成果をあげるには、技術以外のスキルが必要です。ひとつは、お客様の業務やその背景にある経営に関する知識（経営・業務知識）です。

もうひとつは、お客様の現状を的確に把握し、問題を分析して最適な解決策をわかりやすく提示する、対話的アプローチの能力（コンサルティングスキル）です。お客様が最初から漏れも矛盾もない、確定した仕様を提示できることは少ないはずですが。情報技術者も、対話的にお客様の現状把握や問題分析を行い、ご納得いただける解決策をわかりやすく提案すべきです。また、実施段階でも、密接なコミュニケーションによって、常にお客さまの理解と納得を得るように行動しなければなりません。

コースの目的

このコースは、なぜ情報技術者がコンサルタントとしての役割を果たすべきなのかを理解し（役割の理解）、お客様とのやりとりの手順（プロセス）とコミュニケーションの方法を学ぶことを目的としています。

演習付コースでは、具体的な場面を想定して体験的にコンサルティングスキルの基礎を習得します。

体験的なスキル習得

コンサルティングスキルは、人と人との関係に関するスキルですから、本を読んだり講義を聞いたりするような単なる知識の学習だけでは身につけません。このコースでは、豊富な経験を持つベテランコンサルタントが対話的に講義を行うことにより、参加者の実務経験や問題認識を整理しながら、本質的な理解を深めることができます。

演習付コースでは、グループ討議やロールプレイなどを通して、体験的にスキルを習得できます。

想定する対象者

このコースでは、次のような実務経験をお持ちの情報技術者の方々を対象としています。新人教育コースとしてはお勧めできません。

- ①情報システム部門の企画担当者
- ②設計開発担当のシステムエンジニア（SE）
- ③プロジェクトマネージャ（PM）
- ④ITベンダの営業技術担当者

コースの種類

「コンサルティングスキル入門（講義中心）」（1日コース）

- ①コンサルタントの果たすべき役割
- ②コンサルティングの基本プロセス
- ③コミュニケーションの基礎スキル

「コンサルティングスキル入門（演習付）」（2日コース）

- ①②③
- + 演習（ケーススタディ、ロールプレイなど）

主なテーマと内容

(0) オリエンテーション

- ・コースの目的と進め方（参加のルール）の説明
- ・参加者の自己紹介（実務経験、現在の役割など）
- ・コース受講で期待する成果の表明
- ・コンサルティングとは何かについての討議

(1) 果たすべき役割の理解

情報技術者がお客様に満足していただくためにはどのような役割を果たすべきか、他業界の事例などを参照しながら討議します。

演習付コースの場合は、参加者の実務経験を活かしたケーススタディや実際に起こりうる状況を想定したロールプレイなどにより、さらに理解を深めます。



- ・技術に通暁している専門家として
- ・技術的問題の解決者として
- ・技術に関する教師として
- ・プロジェクトの管理者として
- ・技術や業務の変革推進者として
- ・技術に関する助言者として
- ・売込チームの一員として
- ・新規顧客の開拓者として
- ・専門家集団を取りまとめる指揮者として
- ・ビジネスを取り仕切るマネージャとして

- ・お客様の期待に応える提案書の書き方
- ・伝えたいことが伝わるプレゼンテーション
- ・合意内容と検討課題を確認する議事録と仕様書
- ・文章力を向上させる自己トレーニングの方法

(2) 基本的なプロセスの理解

情報技術者がお客様の状況を正しく把握し、ニーズに合った提案を行い、合意を形成する際に必要な基本的プロセスを理解します。そして、最初にボタンを掛け違えないようにするにはどのような配慮が必要なのか、最終的にお客様にご満足いただくためには途中段階で何をしておくべきかを、参加者の実務経験を踏まえて掘り下げます。

演習付コースでは、対話的アプローチ(コンサルタント的アプローチ)の有効性を、実際の場面を想定したケーススタディとロールプレイを通して実感していただきます。

- ・ビジネス機会の認識
- ・お客様のニーズの分析
- ・最適ソリューションの検討
- ・お客様との合意形成と契約
- ・提案したソリューションの実現
- ・お客様との良好な関係の維持

(3) コミュニケーションの重要性と方法の理解

論理的な正しさや技術的な視点のみを重視する技術者が陥りやすい問題点を発見しながら、お客様とのコミュニケーションの重要性を理解します。そして、コンサルタント的なアプローチを行う場合に必要な基本的なコミュニケーションの方法を習得します。

演習付コースでは、ケーススタディやさまざまな状況を想定したロールプレイにより、適切なコミュニケーションを実感していただきます。

- ・立場の異なる相手とのコミュニケーション
- ・口頭と文書によるコミュニケーションの違い
- ・相手の言いたいことを徹底的に聞く(傾聴)
- ・言いたいことをうまく聞き出すインタビュー
- ・理解して欲しいことをうまく伝える技術

<講師紹介>

松田宏コンサルティング株式会社
代表取締役社長 松田 宏

1947年(S22年)生れ。山形市出身。山形大学理学部物理学卒業。運輸省航空保安職員研修所(現航空保安大学校)管制課程修了。運輸省東京航空交通管制部管制官、日本電気株式会社システムエンジニア、株式会社三菱総合研究所主任研究員、日本ヒューレット・パッカド株式会社シニアコンサルタント/コンサルティング事業本部人材開発部長を経て独立。



(問合せ先)

松田宏コンサルティング株式会社
〒142-0051

東京都品川区平塚2-1-1

ライオンズタワー五反田802

TEL : 03-3784-6768

FAX : 03-3784-6768