



## 技術者のためのコンサルティングスキル教育(中級コース) [技術者のためのコンサルティング方法論]

### コンサルティングスキルの必要性

技術者が良い成果をあげるには、技術以外のスキルも必要です。ひとつは、お客様の業務に関する知識(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。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

情報技術分野でのコンサルティングは、最初の段階で仕様が確定しておらず、途中段階でお客様と協議しながら細部を詰めていかなければならない場合が少なくありません。また、途中で状況の変化や技術的な問題などにより、仕様や条件の変更が頻繁に発生するという特徴があります。こうした状況では、お客様のニーズを適切に理解し、最適な提案を行って仕様などを明確に合意しておくことと同様に、途中段階で中間成果の確認と以後の予定の合意をする対話的なプロセスが不可欠です。

このコースは、コンサルティングの基本的なフレームワークと、各フェーズのアクティビティと中間成果物の理解を通して、新しいお客様の開拓からコンサルティング提案、合意形成と契約、計画、実施、完了までの適切な進め方とお客さまとの良好な関係の確立・維持の方法を習得することを目的としています。

### 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さらによくスキルを身につけることができます。講師は質問し、示唆することはあっても、答を教えることはしません。参加者が自ら悩み、考え、互いに刺激しあうことにより自分で気づき、答を見出すことを援助します。

### 想定する対象者

このコースは、次のような実務経験をお持ちの「中堅クラス以上」の情報技術者の方々を対象としています。新人の方や実務経験の少ない方は、グループ討議やロールプレイで他の参加者のご迷惑になる場合がありますので、参加をご遠慮ください。

- 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

「コンサルティングの方法論(講義中心)」(1日コース)

- ①コンサルティングのフレームワーク
- ②各フェーズの作業内容と中間成果物
- ③お客様に満足していただくための条件

「コンサルティングの方法論(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)
- ・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
- ・コンサルティングの付加価値とその実現方法(討議)
- ・コンテンツ型とプロセス型のコンサルティング



### (1) 基本的なフレームワークの理解

- ・コンサルティングの基本的なサイクル
- ・コンサルティングの段階とフェーズの構造
- ・途中段階における成果の確認と合意の重要性
- ・各フェーズの作業内容(アクティビティ)と中間成果物
- ・実施計画を一部変更する場合の合意形成方法

また、これらが適切に行われなかった場合に起こりうる諸問題と、問題を早期に発見して影響を最小限に留めるための方策についても考えます。さらに、個々の案件の条件の違いへの対応方法について、参加者の実務経験を踏まえて討議します。

### (2) 各フェーズの作業内容と中間成果物

コンサルティング業務を適切に管理する方法を、お客様との会話的なやりとりを基本に、各フェーズの作業内容と中間的な成果物という視点で学びます。

#### <ビジネス機会の創出>

- ・引き合いの創出と選別
- ・お客様のニーズの理解
- ・最適ソリューションの検討と提案

#### <コンサルティング着手>

- ・お客様との合意形成と着手

#### <コンサルティング実施>

- ・課題の検討と対策案の選択
- ・課題解決方法の検討と妥当性の検証
- ・実施計画の立案と体制の整備
- ・実施途中での助言および支援

#### <コンサルティング完了>

- ・成果のとりまとめと完了処理
- ・次段階の課題の整理

### (3) お客様に満足していただくための条件

- ・お客様の背景とニーズを理解するには
- ・お客様の期待に応える結果を出すには

- ・納期を守りご予算の範囲内で完了するには
- ・計画と進捗状況、問題点などを共有するには
- ・最終成果物に対するクレームを回避するには

#### <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科卒業。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・パッカー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し、現在に至る。



#### (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