



情報技術者のためのコンサルティングスキル教育(上級コース) [コンサルティングスキル向上ワークショップ]

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。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、お客様の上級経営管理者に、将来のビジネスに対して抱いている夢や願望を具体的なイメージとして語ってもらい、そこに至るまでの実現プロセスを適切に提案するためのコンサルティングアプローチについて、基本的な理論と実際のプロセスを、ロールプレイなどにより体験的に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参加者の実務経験や問題認識を整理しながら、対話的に講義することにより理論的な理解を深めることができます。また、実際の場面を想定したロールプレイにより、体験的にコンサルティングスキルを向上させることができます。

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ベテラン情報技術者の方々を対象としています。ITコンサルタントとしてご活躍の方々にもお勧めのコースです。新人の方や実務経験が少ない方は、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

「コンサルスキル向上ワークショップ(短縮コース)」
(1日コース)

- ①お客様との良好な関係の樹立
- ②合意に至るメンタルプロセス
- ③夢や願望を聞き出すための共感プロセス
- ④アイデア実現のための計画立案

「コンサルスキル向上ワークショップ(標準コース)」
(2日コース)

- ①②③④
- +適切なフィードバック
+トップ面会を成功させるには
+総合演習(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
 - ・メンタルプロセスと対人スキルの重要性に関する討議



(1) お客様との良好な関係の確立と維持

- ・何かをマスターするというプロセスの理解
- ・お客様との関係を確立するためのフレームワーク
- ・コンサルティングの環境と雰囲気づくり

(2) 合意に至るメンタルプロセス

- ・お客様との合意のプロセス
- ・話す許可を得る
- ・相手との「ラポート」を確立する
- ・話のテンポの重要性
- ・お客様の状況を把握する

(3) お客様の夢や願望を聞き出す共感スキル

- ・お客様にとって望ましい状況とは何か
- ・望ましい状況を聞きだすための質問
- ・望ましい状況を実現する方法
- ・現状と望ましい状況とのギャップ分析

(4) アイディア実現のための計画立案

- ・アイディアやイメージの基本構造
- ・何が欲しいのか、どのようにしたいのか
- ・情報の整理と一般化による創造(モデリング)
- ・アイディアや夢を具体的な計画にする手順

(5) 適切なフィードバックを行うスキル

- ・お客様の夢や願望に対するフィードバック
- ・ストーリーの重要性と組み立て方
- ・フィードバックの準備と事前評価
- ・反応の捕らえ方と対応方法

(6) トップ面会を成功させるプロセスとスキル

- ・面会の相手は誰で何を望んでいるか
- ・プレゼンテーションで使う概念と用語
- ・実現へのロードマップの示し方
- ・始め方と終わり方

(7) 総合演習

- ・受領した提案要求書(RFP)が不完全な場合の分析
- ・お客様の背景調査とトップインタビュー準備
- ・お客様企業トップへのインタビュー
- ・ソリューションの検討と提案内容とりまとめ
- ・トップへのプレゼンテーション

(注1)短縮コース(1日コース)には、適切なフィードバックを行うスキル、トップ面会を成功させるプロセスとスキル、総合演習は含まれません。

(注2)講師派遣によりコースを開催する場合、お客様の実際の業務を想定したロールプレイを行うことができます。ご相談ください。

<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。



(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