



コンサルティングスキル習得の勧め

あなたはお客様との関係でお悩みではありませんか？

お客様の前提条件や要求仕様が不明確なのに、提案と見積を求められる。
お客様から矛盾の多い無理難題を押し付けられ、設計がいつも難航する。
設計ができてお客様はなかなか承認してくれず、開発の工程に影響する。
業務仕様が不完全で、開発がかなり進んでから度々仕様の変更を要求される。
テストに必要なデータを必要な時期に準備してもらえない。内容も不完全。
お客様から説明のなかった運用方法を取り、障害の後始末を押し付けられる。
.....

お客さまが悪くても結果の責任はあなたの肩に

開発工程が遅延する。
コストがオーバーする。
機能や性能の要求を満たせない。
拡張や変更が大きく制限される。
お客様の満足度が低下する。
.....

お客様との関係を改善すれば事態は劇的に良くなります！

お客様の組織や業務のニーズを理解し、最適な解決方法を積極的に提案する。
お客様と共同で目的と基本要件を設定し、お客様との合意形成をリードする。
段階的な手順と会話的なコミュニケーションにより、徐々に仕様を明確にする。
マイルストーン毎にお客様に中間的な成果物を確認していただき、納得を得る。
お客様が分担する作業を前もって明確にし、こちらで積極的にコントロールする。
.....

⇒ 技術者もコンサルタントのように積極的にリードする必要があります。
そのためのスキルが「コンサルティングスキル」です。

以上