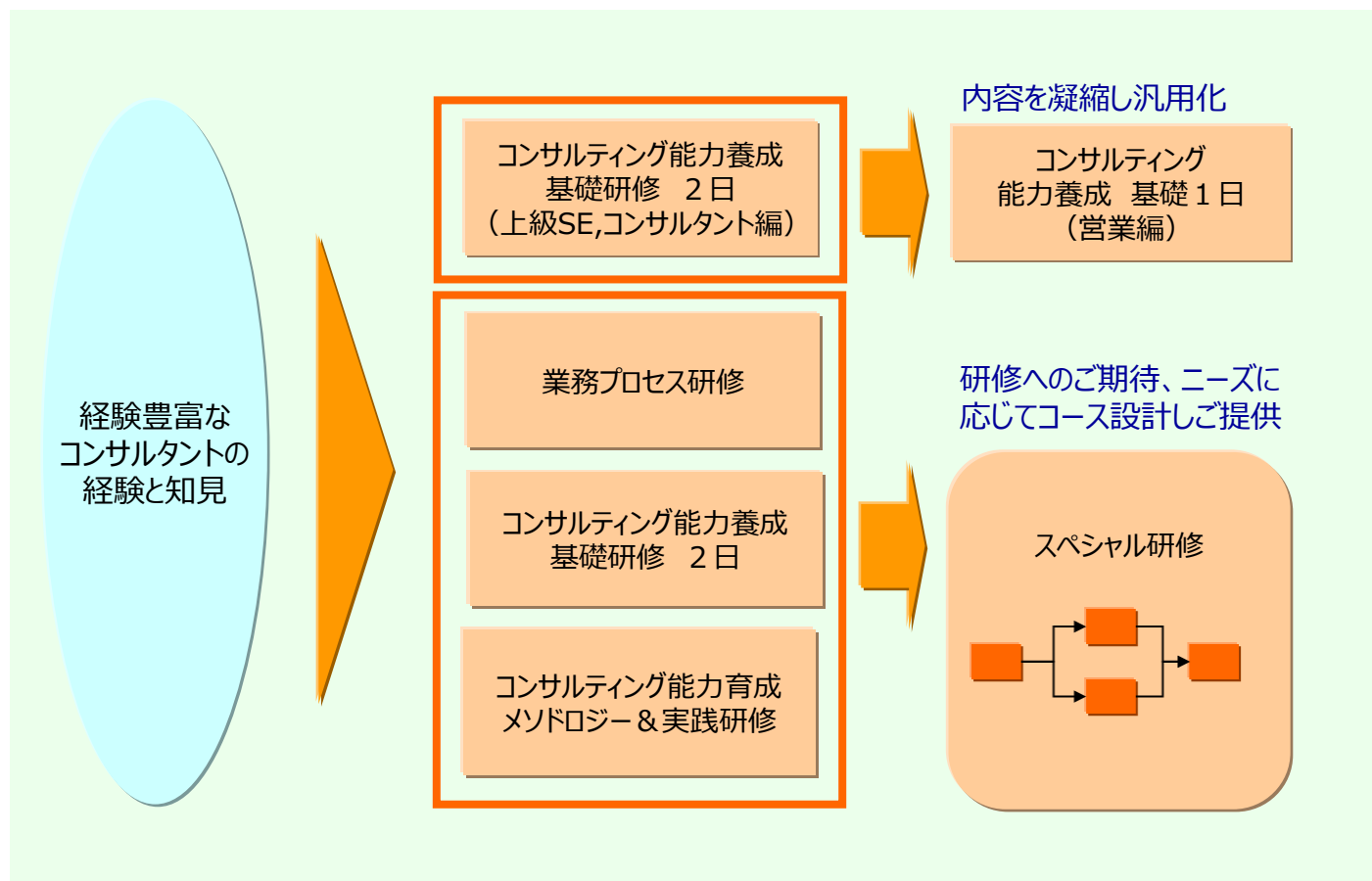


コンサルティング能力育成研修のご案内

コンサルティング能力育成研修 概要

コンサルティング能力育成研修ではコンサルタントの役割りや心構え、顧客志向、仮説検証法、セッションマネジメント、コンサルティングメソドロジー等、コンサルタントや社内改革推進リーダーに求められる基本スキルについて学びます。ベテランコンサルタント陣により構成された研修メニューの基本形をもとに、研修へのご期待・ニーズに応じてコース設計を行い、提供致します。



コンサルティング能力育成研修 受講対象者



コンサルタントの役割りや心構え、顧客志向、仮説検証法、セッションマネジメント、コンサルティングメソドロジー等、
コンサルタントや社内改革推進リーダーに求められる基本スキルについて学びます。

研修レベル	研修コース名称	日数	製造業	IT企業			実務年数別		
			ユーザー部門 IT部門	SE系	ソリューション営業系	コンサルタント系	新入社員	2～5年	中堅
プロ育成編 レベル4	コンサルティング能力養成研修 営業編	1	●		●			●	●
	コンサルティング能力養成研修 SE・コンサルタント編	2	●	●		●		●	●
	CPSセッション技法	1～2	●	●	●	●			●
	コンサルタント育成メソドロジー&実践コース	6	●			●			●

受講対象：下記を目指す方々

- ・業務改革コンサルタントを目指す上級SEやコンサルタント ・社内の改革リーダー
- ・提案力強化を目的とした営業社員の人材育成として

コンサルティング能力育成研修 研修の目的・内容



コンサルタントの役割りや心構え、顧客志向、仮説検証法、セッションマネジメント、コンサルティングメソドロジー等、コンサルタントや社内改革推進リーダーに求められる基本スキルについて学びます。

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
コンサルティング能力養成研修 営業編	1日	コンサルティブアプローチをベースに座学と演習の半々で、ケーススタディ及びワークショップを通じて、コンサルタントとして最低限必要なスキルとして、既存顧客の課題を聞き出す、または顧客に問題だと認識させる手法、或いは新規顧客へのアプローチとしての3ステップアプローチやシナリオライティング等極めて実践的な内容の研修になります。
コンサルティング能力養成研修 SE・コンサルタント編	2日	当コースは、コンサルタント職を目指す上で身に付けておかなければならない基盤的な内容を集約した二日間コースです。コンサルタントの役割、能力体系や心構えを理解し、コンサルタントスキルの中核をなす課題解決の技術、合意形成の技術等を習得します。
CPSセッション技法	1日～2日	コンサルタント（含：社内改革リーダー）にとっての基本手法であるセッション技法について学びます。セッションとは効率的に議論を進め、アウトプットにつながる手法です。現状の問題の洗い出し、解決策の検討などに力を発揮します。
コンサルタント育成メソドロジー &実践コース	6日	業務課題の発見力及び提案力をケーススタディを通して身に着けます。 業務改革を行うための基盤となる業務改革企画とその構想立案に焦点をあてたコースで、コンサルティングメソドロジーを体系的に理解できるとともに、ケーススタディによる疑似実践を通じて、業務改革力を身を付けることができます。 本講座は成果物のよしあしではなく、その作成過程を通じて、思考の仕方、論理性の組立て方を体得できます。

受講者からのコメント

- ・一コマずつの内容が非常に濃く、また具体的に教えていただいたこともあり、非常に為になりました。さっそく実践してみて、身につけていけるようにしたいと思います。
- ・非常に濃い内容でしっかりと復習して理解を深めたいと思います。ありがとうございました。
- ・コンサルタント業務に関して体系的に学ぶことができました。業務に適用できる部分から利用していきます。ありがとうございました。
- ・非常に内容が濃く完全に消化しきれていないが、内容的には非常に満足した。流れや準備すべきタスクは分かったが、まだまだ内容を埋めていくだけの知識や経験に乏しいことが分かったことも良い経験となった。
- ・先輩コンサルからのお話は非常に面白くためになりました。
- ・コンサルタント領域の進め方、手法について整理できました。とても有意義な研修です。自分自身の業務と比較して、いろいろ気付きがあり、業務に即日活かします。
- ・SIの要件定義の中で、今回学んだことを実践したいと思います。
- ・実際にご担当された案件のお話など非常に具体的な内容が取り込まれており、かつ、担当されたご本人の講義をお聴きすることができ、大変貴重な時間を過ごすことができました。まだ消化しきれていない点が多々ありますが1つずつ業務に活かしていきたいと思います。
- ・これまでの研修の再確認もでき、大変勉強になりました。ディスカッションも多く出来て、非常に有意義だったと思います。
- ・現場に持ち込んですぐに使える実践的な内容で非常に良かったです。
- ・大きなプロジェクトの人と人との関わりや、危機感、達成への道のりが体験できたかの様に充実しておりました。

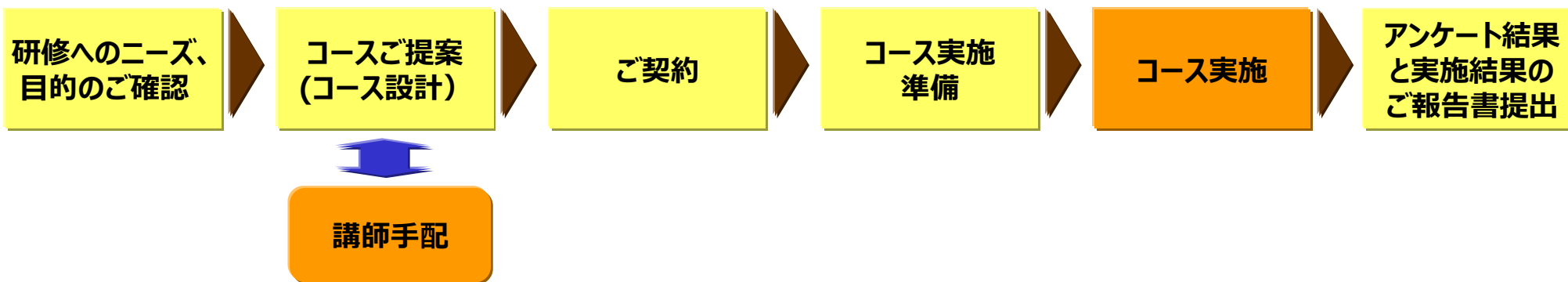
ご提供方法

- 当コースは、能力開発において、お客様の抱えるニーズ、課題により、個別にコース編成しご提供させていただくご提供方法を採用しております
- 豊富な講師陣から最適の講師を選定致します
- オープン型の研修のご提供ではなく、オンサイトによるご提供により個別に対応させていただくことにより、機密性が保持され、個別のご希望への対応や、テーマの深堀など、よりニーズにマッチした研修コースをご提供できます

研修実施

- 各コースは、ケーススタディ及び実習を適宜取り入れ、習熟度向上へ配慮しています
- 実戦経験豊富なコンサルタントが講師を務めることで、多くの実例を通して、実践的な研修を行います

コース実施までの流れ



研修サービス価格

別途消費税を加算させていただきます。



研修 コース レベル	代表 研修コース	参加人数別受講者1人日あたりの単価(円)(税別価格)						備考
		6~8	9~11	12~15	16~20	21~25	26~30	
レベル0	<ul style="list-style-type: none"> ● 新入社員向け 製造業/流通業 業務基礎研修 ● 価値づくりのための生産入門研修 ● 品質管理研修 入門編 							参加人数が11名以下の場合は、1日あたり41万円の固定価格で提供させていただきます。
レベル1	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造業業務プロセス研修 ● 流通業業務プロセス研修 ● IoT・AI時代のICT営業・SE研修 ～「ささる提案力」アップ講座～基礎コース ● 製造業の業務と基幹システム研修 ● 物流業務研修 ● 企業会計入門研修 							
レベル2	<ul style="list-style-type: none"> ● 実践 S&OP ● 流通業実践研修 ● 実践 基準情報管理 ● 実践 MRP ● 実践 在庫管理と在庫削減 ● 実践 製造原価管理 ● 実践 生販在計画(PSI)の進め方 ● 流通業データマイスター研修 	52,500	47,500	42,000	37,000	33,500	31,500	参加人数が5名以下の場合は、1日あたり31万円の固定価格で提供させていただきます。
レベル3	<ul style="list-style-type: none"> ● リードタイム短縮の進め方 ● グローバルSCM3日間研修 ● 物流業実践 構内物流改善の進め方 ● 物流業実践 輸送改善の進め方 ● 商品企画プロセス研修 ● 商品開発マネジメント研修 							
レベル4	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング能力育成研修(全コース) ※メソドロジー&実践コースは除く 	68,000	63,000	58,000	52,500	47,500		参加人数が5名以下の場合は、1日あたり40万円の固定価格で提供させていただきます。

● 1日7時間の講義時間をベースにした価格です

● 各研修コースを基本とした研修コース設計をご了解頂いた後、**上記単価×参加人数×開催日数**にて提供価格を確定させていただきます