

研修タイトル	ビジネス要件引出しによる提案力強化				
研修実施概要	ビジネス変化の早いデジタルトランスフォーメーションの時代に、新しいビジネスのための提案は、常に求められています。現場のエンジニアは、目先の業務に追われる傾向にありますが、新しいビジネス提案のために何をすべきか、の視点を持ち、顧客の要件を「引出す」スキルを磨き、真の要件を提案できるようになることをめざします。				
研修コード	H011	実施期間	2019年 7月17日 ~ 7月18日 (2日間)		
目標	顧客のビジネス戦略を聞き出し、ソリューションの提案(ワークショップを中心に)できる実践的なスキルの習得をめざす。(ビジネス提案、企画立案できること)				
受講料(税抜)	¥50,000	時間帯	9:30 ~ 16:30 (休憩1時間含む)	定員	10名
前提条件	コーチングによる傾聴力、質問力を習得していることが望ましい。プロジェクト活動の考え方を理解していることが望ましい			ジャンル	提案力
実施内容	<ol style="list-style-type: none"> 今何が起っているのか <ul style="list-style-type: none"> デジタルトランスフォーメーション時代のビジネス 提案 ・働き方改革時代のソリューション ソリューション提案のための要件引出し ~BABOKの概要 超上流工程の考え方(案件・プロジェクト企画) ステークホルダ分析 <ul style="list-style-type: none"> ワークショップ:ステークホルダ分析 		<ol style="list-style-type: none"> ビジネスアナリシス概要 <ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルの分析、要求の分析 (優先度、変更管理の考え方) データの見える化 提案 (ソリューション事例の紹介) ワークショップ:ビジネスモデルキャンパス/バリュープロポジション まとめ 		
予定講師	MSC専属講師		会場	佐土原本社	

研修タイトル	アイデアの発想展開法				
研修実施概要	ビジネスでは企画、提案、改善など自らの頭をひねってアイデアを出さないといけない場面が多々あります。しかし、ただ頭をひねっていてもアイデアはなかなか出てこないことが多いです。アイデアをひねり出すには様々なツールがあります。そのツールを体験しながら、自分のアイデアをまとめるにはどうしたらよいかを考えます。アイデアを出す(ブレインストーミング、マインドマップなど)、アイデアをまとめる(KJ法、図解など)を伝えます。				
研修コード	H015	実施期間	2019年 8月1日 ~ 8月2日 (2日間)		
目標	<ul style="list-style-type: none"> アイデアをまとめる具体的なスキルを身につける 論理的に情報を整理することができる 				
受講料(税抜)	¥50,000	時間帯	9:30 ~ 16:30 (休憩1時間含む)	定員	12名
前提条件	無し			ジャンル	企画・立案
実施内容	<ol style="list-style-type: none"> アイデアを出すとはどういうことか <ul style="list-style-type: none"> アイデアを出すとはどういうこと? アイデア発想法を俯瞰する 必要な情報を収集する <ul style="list-style-type: none"> 自分で情報に気付いて収集する 発想を展開してアイデアを広げる <ul style="list-style-type: none"> 自由発想法(ブレインライティング・マインドマップ) 		<ol style="list-style-type: none"> 発想を展開してアイデアを広げる <ul style="list-style-type: none"> 強制発想法、SCAMPER法、マンダラ 論理的に情報を整理する <ul style="list-style-type: none"> 論理ピラミッドで情報を整理 結論に向けて発想の収束を行う <ul style="list-style-type: none"> 結論への収束を助けるKJ法 フレームワークを活用して収束 		
予定講師	セイ・コンサルティング・グループ		会場	佐土原本社	