

SEのためのコンサルティング・アプローチ

～ユーザに求められるエンジニア～

オンライン開催のご案内

今般、協会主催にて表題研修をオンラインにて開催いたします。

エンジニアリングがサービス業態へとシフトしつつある中、技術力だけではなく、問題解決に向けたコンサルティング力や提案力をもつエンジニアの価値が上がっています。本研修では、顧客（ユーザ）に求められるエンジニア像を意識しながら、問題解決志向・潜在ニーズを顕在ニーズに育てる力・コミュニケーション能力を持ち、顧客満足度や組織活性化に貢献できる付加価値創造型エンジニアにレベルアップするための方法を学んでいきます。

顧客視点を持ったエンジニアの育成に、是非、ご活用ください。

記

- ◆ 研 修 名： SEのためのコンサルティング・アプローチ
～ユーザに求められるエンジニア～
- ◆ 対 象： Zoom（カメラ、チャット）、GoogleDriveを併用した研修に参加できる方で、
 - ・顧客へ提案する機会のあるSE、その候補者
 - ・ユーザー企業の常駐SE、その候補者
 - ・顧客ニーズを掴むヒントが欲しいエンジニア など（MISA会員/非会員は不問）
- ◆ 日 時： 2022年8月24日（水） 9：30～17：30（7時間×1日）
- ◆ 実施方法： ZOOMによるオンライン形式。
- ◆ 受 講 料： MISA正会員：19,800円/MISA賛助会員および特別会員：23,100円/
一般：26,400円（いずれも消費税10%・テキスト代込み）
※申込締切後、MISA事務局より参加費用振込みのご案内を致しますので、
案内に従って指定口座へお振込みください。
- ◆ 申 込 先： Web申込フォーム、または申込書をE-mailまたはFAXでお送りください。
Web申込：<https://www.misa.or.jp/consulting2022/>
MISA事務局 E-mail：misa@misa.or.jp FAX：022-217-3055
- ◆ 定 員： 15名 ◆ 申込締切： 8月9日（火）
- ◆ 問合せ先： MISA人財委員会・育成G研修担当
（公財）仙台市産業振興事業団 及川
E-mail：kouji_oikawa@siip.city.sendai.jp TEL: 022-724-1125

<オンライン開催にあたっての注意点・お願い>

1. ご用意いただくもの

- PC (原則として Web カメラ ON) ・イヤホンマイク等、受講に必要な機材。
- 安定したインターネット回線 (通信料含む)。
- ZOOM : チャットも使用。 アカウントは不要です。
- Google ドキュメント・スプレッドシート : 講師が用意したファイルの共有リンクを配布し、入力等をしていただきます。アカウントは不要です。
- MicrosoftOffice (推奨。 Google 等で代用可) : 一部演習で PowerPoint のテンプレートを使用します。(7/12 追記)
- Google フォーム : 受講者アンケートに使用。

2. 受講場所

- 自社・自宅など、指定はございません。
- 自社会議室などに集まって受講される場合でも、各人が ZOOM 接続してください。
- ヘッドセット等を使用しても近くの方の音声を拾ってしまう場合がございますので、ご注意ください。

3. ZOOM について

- 画面共有 (講師・受講者双方) のほか、ブレイクアウトセッションを使用します。
- 研修の質を高めるため、カメラは必須といたします。(休憩時、一時離席時を除く)
- チャットも使用します。

4. 受講者メールアドレスについて

- 受講者個々のメールアドレスを添えてお申込みいただきます。
- 事前連絡、研修資料の事前配布などに使用します。
- 当日、Zoom 以外の連絡手段として使用する場合がございます。

(参考) ZOOM 接続要件 (ZOOM ヘルプセンター)

<https://support.zoom.us/hc/ja/articles/201362023-PC-Mac-Linux%E3%81%AE%E3%82%B7%E3%82%B9%E3%83%86%E3%83%A0%E8%A6%81%E4%BB%B6>

MISA (一般社団法人宮城県情報サービス産業協会)

SEのためのコンサルティング・アプローチ

～ユーザに求められるエンジニア～

カリキュラム

エンジニアリングがサービス業態へとシフトしつつある中、技術力だけではなく、問題解決に向けたコンサルティング力や提案力をもつエンジニアの価値が上がっています。本研修では、顧客（ユーザ）に求められるエンジニア像を意識しながら、問題解決志向・潜在ニーズを顕在ニーズに育てる力・コミュニケーション能力を持ち、顧客満足度や組織活性化に貢献できる付加価値創造型エンジニアにレベルアップするための方法を学んでいきます。

日 程	2022年8月24日(水) 1日間 9:30～17:30
対 象	Zoom (カメラ必須、チャットも使用)、GoogleDrive を併用した研修に参加できる方で、 ・顧客へ提案する機会のある SE、その候補者 ・ユーザー企業の常駐 SE、その候補者 ・顧客ニーズを掴むヒントが欲しいエンジニア など (MISA 会員/非会員は不問)
前提知識	・特になし
ねらい	IT エンジニアとしての必要なマインドとスキルを身につける 1. 営業マインドに対する理解を深める 2. 顧客との連携を保ち続ける方法を学ぶ 3. 潜在ニーズを引き出し、顕在ニーズにする方法を学ぶ
カリキュラム	1. 最高のエンジニア、最低のエンジニア 2. IT パーソンにとっての営業マインドとは ・営業とは課題解決である 3. 相手を知る、自分を知ってもらう ・演習 (ステークホルダーマッピング演習) ・知っておくべき法則 - 視界に入るための方法 - 自分を知ってもらうための方法 ・演習 (アプローチブック) 4. 潜在ニーズを育てる (講義と演習) ・質問によるニーズの掘り起こし ・SPIN 法によるニーズの掘り起こし ・解説と演習 ・状況質問と問題質問 ・示唆質問と解決質問 ・反論への対処

◆ 講師プロフィール

大坪 タカ (おおつぼ たか)

株式会社オイコス メンター

<https://oicos.co.jp/>

大学卒業後、株式会社資生堂に勤務。

IT 部門でシステムエンジニアとして企画、開発、運用、教育など幅広い経験を積む。

その間に大学院で人事・組織論を学ぶ。(修士号取得)

その後、国際事業本部で経営企画業務にたずさわる。

IT コンサルティング会社を経て独立し、人財育成コンサルタントとして活躍。

あわせて、コーチングのプロコーチとしても活動。

2003 年からオイコスにてメンターとして活躍中。



【資格】

- ・ 情報処理技術者 (プロジェクトマネージャ、特種)
- ・ PMP (米国 PMI 公認プロジェクトマネジメントプロフェッショナル)
- ・ PCC (国際コーチング連盟認定プロフェッショナルコーチ)
- ・ 中小企業診断士
- ・ 国家資格キャリアコンサルタント
- ・ 交渉アナリスト 1 級

申 込 書

SE のためのコンサルティング・アプローチ

開催日： 2022 年 8 月 24 日（水）

①窓口担当者情報（請求書送付先）

会社名			
郵便番号		住所	
所属・役職			
氏名		フリガナ	
電話番号			
E-mail			
(特記事項、要望など)			

②参加者情報

No	氏 名	所属・役職	社会人 経験年数	E-mail
1	(フリガナ)		年	
2	(フリガナ)		年	
3	(フリガナ)		年	

<注意事項>

- ・ 4 名以上のお申込みの際は、恐れ入りますが申込書をコピーしてご入力ください。
- ・ 参加者メールアドレスについて：受講にあたっての事前連絡は、参加者あてに直接メールいたしますので、正確にご入力ください。また、当日の緊急連絡に使用される場合がございます。
- ・ 請求書送付の宛先・住所が申込担当者と異なる場合は特記事項・要望欄にてお知らせください。

申込書記載の個人情報は MISA 個人情報保護規定に基づき運用いたします。本研修受講以外の目的に使用することはありません。

送信先：MISA 事務局 TEL. 022-217-3023 Fax. 022-217-3055 E-mail. misa@misa.or.jp