

コンサルタント養成基礎研修
6月2日(水)

ワクコンサルティング株式会社

<http://waku-con.com/>

オンライン研修とは

オンライン研修はTV会議システム（Zoomなど）を活用したWeb型の研修で、動画をライブ配信してコミュニケーションを双方向で取ることができるものです。講師PCから直接各受講者のPCへネットをつなぎ、テキストも共有しながら講義を進める形となります。



オンライン研修の特徴

- オンラインで可能な演習もご用意しています。
- LIVEで繋がっていることでQ&Aも可能です。
- オンラインだから在宅中でも受講が可能です。
- TV会議システムは貴社のシステムでも弊社のシステムでもどちらでも対応は可能です。

(無線通信が遅くなる、または遮断されるケースは個人様のお取り扱いの範囲になるため、保証は出来かねますので ご注意ください)

無線通信 (Wi-Fi) が遅くなる、または遮断される原因

-
- 1. ルーターからパソコンまでの距離が遠い。
- 2. ルーターとパソコンの間に電波を通じづらい障害物がある。
- 3. ルーターとパソコンの間にWi-Fiと同じ周波数を発する電子機器がある。
- 4. 無線ルーターまたは、受信機 (子機) が機械的に劣化している。

目的と概要

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。

まずはコンサルタントの基本的なスキルセット、マインドセットを理解した上で、後半の事例研究及びワークショップを通じて、顧客の定義方法、顧客への提供価値、価値提供のプロセスを検討し提案シナリオを作成します。具体的なコンサル実施項目やその想定成果物、コンサル手法等、コンサルタントとして基礎力が習得できます。

当コースはコンサルティング営業の基本スキルのみならずコンサルタント志向の方々に向け、コンサル実施項目及びプロジェクト企画書、報告プレゼンテーションまで体系的に学べ、ビジネス実践力を実装したコンサルタント人財の育成を旨とします。

特徴としては、

- 講師が現役コンサルタントのため、**事例を元にした実践的な講義**を主体としております。
- 当研修で**コンサルティング基礎力**を身に付けることができると共に**コンサルタントに必要なスキル**が何かを理解することができます。
- **Q & A**を通して、**個別のご質問にも対応**させていただきます

参加対象者と参加前提条件

社内でのコンサルタント育成候補者及びコンサルティング営業育成候補者

受講前提条件は特にございません。

コンサルタント養成基礎研修 タイムスケジュール



日程	講義内容	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オープニング・自己紹介	09:30~09:45	15分
	1章. コンサルティング基礎力について	09:45~10:45	60分
	2章. コンサルタティブアプローチ(実践手法)について	10:45~12:00	75分
	昼休み	12:00~13:00	60分
	3章. コンサルタティブアプローチの実践事例紹介	13:00~14:00	60分
	4章. グループ別ワークショップ・発表 テーマ: 顧客価値創造モデル提案シナリオの策定	14:00~17:00	180分
	Q&A・総評	17:00~17:30	30分



登坂 一博(のぼりさか かずひろ)

ワクコンサルティング(株) ディレクターコンサルタント

関西学院大学大学院商学研究科マネジメントコース(MBA)終了、大手複写機メーカーでテリトリー営業から大手企業担当のアカウントマネジャーを経験。その後、経営コンサルタントで転じ、営業改革のコンサルティング案件を多数担当。

更に大手外資系ITベンダーにBiz&ITコンサルタントとして参画し、ビジネスコンサルティング部門の立上げと若いメンバーの育成及びIT武装化による営業モデル改革コンサルティング、グローバルビジネスプログラムの日本への導入等のプロジェクトに従事。

現在は、大学で経営学を教える傍ら、BICソリューションズ代表として、コンサルティブアプローチをベースに営業モデル改革実施計画の策定からその実行・定着支援コンサルティングを専門とする。

著書に「顧客価値創造型営業への進化」2010年(ジェイティービー能力開発)などがある。

専門分野: 営業戦略、マーケティング戦略、経営(事業)戦略、BITA(Business & IT Alignment)コンサルティング等、企業経営における新たな営業戦略の論理と実践の体系化に取り組んでいます。