

コンサルティング能力養成研修 (営業編)

8月2日 (水)

ワクコンサルティング株式会社

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

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材の育成を目的とします。

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。

受講者の 声

- ・資料がシンプルでわかりやすかったです。さらに口頭で事例を提供いただけて理解が進みました。
- ・普段IT寄りの業務を行う中では知ることのなかった、ITに限らないコンサルタントとしての知識を体系的に学習することができました。また、登坂さんのご説明もテキストに記載頂いている内容に補足する形で充実しており、本を読むだけでは得られない内容を知ることができました。
- ・コンサルティングに求められる能力やコンサルティング手法について学ぶことが出来たのは良かったです。
- ・具体的な企業へのコンサルティング事例があり、理解が進みました。質問にも丁寧に答えていただき、ありがとうございます。
- ・資料の内容は勿論ですが、講師の方の経験談や質問に対する回答などにも興味を惹かれました。また、他社の方々こういったグループワークをするのは初めてだったので、良い機会でした。

コンサルティング能力養成研修（営業編） 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

* 休憩は適宜取ります



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。