

沖縄IT経営応援隊(マネジメントクラス対象)

●2009年11月24日、25日 「提案型ビジネススキルセミナー」報告



※セミナータイトル

提案型ビジネススキルセミナー

サブタイトル

※主催、後援等

主催: 沖縄IT経営応援隊事務局
沖縄RIPs事務局
(独立行政法人情報処理推進機構、社団法人日本情報システム・ユーザー協会、特定非営利活動法人ITコーディネータ協会)
共催: 那覇商工会議所

※講師肩書き

(有)マネジメントサポートインスティテュート

※講師氏名

大澤 徹

※開催日時

平成21年11月24日(火)、25日(水) 13:00 ~ 17:00

※開催場所

沖縄総合事務局 10階会議室

※参加人数

22名(経営幹部対象)

※セミナー概要

提案型ビジネスにおいてお客様に価値あるソリューションを提供するためには、お客様の問題解決ニーズを的確に把握することが重要なポイントです。

社会や経済が高度化、複雑化するのに伴い、業務も専門分化が進みます。特にIT業界では進化(IT技術の進歩)と深化(技術の専門化)のスピードが著しく、お客様の抱える問題解決ニーズへの対応は、もはや一人の能力では不可能です。

そこで問題点に対する解決策をチームメンバー全員の知恵を最終して導き出すことが求められます。チームメンバー全員の強固な合意に基づいて導き出される意志決定は、提案プロジェクトを効率的に進行させることが可能となり、提案活動のパフォーマンスを向上させます。

セミナーにおいては、チームメンバー全員の強固な合意を導き出す手法としてのファシリテーション会議の進め方を体験していただきます。

参加者の感想

Q1 今回の研修は、あなたにとって役に立つ研修内容でしたか？

1. 大変役に立った(18人)
2. 少し役に立った(1人)
3. あまり役に立たなかった(0人)
4. 全く役に立たなかった(0人)

Q2 研修時間・期間についてお尋ねします。

(1)研修の時間は

1. 丁度よかった (11人)
2. 長すぎた (2人)
3. 短すぎた (6人)

(2)研修期間は

1. 丁度よかった (12人)
2. 長すぎた (1人)
3. 短すぎた (5人)

Q3 講義内容についてお尋ねします。

(1)講義時間は

1. 適切であった (12人)
2. 長すぎた (1人)
3. 短すぎた (6人)

(2)講義内容は

1. 分かり易かった (16人)
2. 分かり難いところがあった (3人)

(3)講師の話し方は

1. 分かり易かった (18人)
2. 分かり難いところがあった (1人)

(4)講師の知識・経験は

1. 十分と思われた (19人)
2. やや不十分 (0人)
3. 不十分 (0人)

(5)教材は

1. 分かり易かった (18人)
2. 分かり難いところがあった (1人)

(6)教材以外の資料は

1. 分かり易かった (18人)
2. 分かり難いところがあった (1人)

参加者の感想

Q4 成果物作成の演習についてお尋ねします。

(1)演習時間は

1. 適切であった (14人)
2. 長すぎた (0人)
3. 短すぎた (5人)

(2)演習内容は

1. 分かり易かった (18人)
2. 分かり難いところがあった (1人)

(3)演習指導は

1. 丁寧で有効だった(17人)
2. やや不十分 (2人)
3. 不十分 (0人)

(4)あなたの会社と演習内容

1. 自社に役立つものであった (19人)
2. あまり役に立たなかった (0人)

Q5 この研修会を受ける前に「IT経営応援隊」を知っていましたか。

1. 知っていた (11人)
2. 知らなかった (7人)

参加者の感想

Q6 今回の研修会に参加してのご感想・ご希望をお聞かせください。

- ・自社の状況の打開に有効なセミナーでした。今後も有効なセミナーをよろしくお願い致します。
- ・知りたい事、学びたい事がタイミングよく受講できたのでとても参考になりました
- ・課題問題点を解決。プレゼンする手法としてファシリティカードの利用は大変役に立つと思います。ありがとうございました。
- ・良い研修であったと思います。ありがとうございました。
- ・役立つ内容でとても良かった。
- ・とてもわかりやすく実習を通して(カードファシリティー等)理解も深まりました。明日からすぐ使える内容(提案書作成・プレゼン等)だったので、ぜひ実践していきたいと思います。
- ・初日参加できずすみませんでした。大変勉強になりました。ありがとうございました。
- ・大変役に立つ研修だったと思います。できる事からアクションを起こしていきます。
- ・会議の手法、プレゼン方法、ともに大変勉強になりました。
- ・内容が深いものが多く、後々の復習で身になるイメージを強く受けました。
- ・テーマを分けて内容を深くして下さい。
- ・問題解決の技法や提案書、プレゼンの方法もすぐ社内へフィードバックしたい。プレゼンではとても緊張してしまい、声が小さかった。もっと練習します。
- ・講師の声が少し聞きづらい時が何度かあった。もう少し声を大きくしてもいいと思う
- ・提案書作成に関する内容が理解できた。実務に即活用できる内容であった。
- ・2日間のセミナーはとても内容の濃いもので、今後、お客様に提案する際にセミナーで学んだポイントを生かしていきたいと思います。