

ITソリューション塾 [第32期] 講義内容

講義時間 毎週 18:30~20:30 初回2019年10月9日(水)~最終回12月18日(水) 全10回+特別補講

ITトレンドの常識 (@90分~@120分) 会場 株式会社アシスト 本社・市ヶ谷 1階セミナールーム

***オンラインでもご参加頂けます。「残業で移動時間がとれない」や「出張先から参加したい」などの場合にも、PCやスマートフォンから受講頂けます。**

月	日	曜	テーマ	概要
10	9	水	デジタル・トランスフォーメーションの本質と「共創」戦略	デジタル・トランスフォーメーション (DX) が目指しているのは、不確実なビジネス環境の中で、俊敏に変化できる企業文化と体質を実現することです。その本質とビジネスを実践するための「共創」戦略を解説します。
	16	水	ソフトウェア化するインフラとクラウド	「SDI: 全てのシステム資源をソフトウェアの設定だけで調達、変更できる技術基盤」がITインフラの常識を変えようとしています。クラウドとの関係を踏まえながら、その意義と仕組みを学びます。
	23	水	ビジネスの新しい基盤IoT (モノのインターネット)	経験主導からデータ主導へとビジネスの在り方を転換しようとしているのがIoTです。そんなIoTとは何か、どのような技術が使われるのか、どのようにビジネスに結びつけたいのかを考えます。
	30	水	人に寄り添い知的能力を拡張するAI (人工知能)	人間を支配する、仕事が奪われるとの危機感を煽る言葉もありますが、現実を直視すれば、ビジネスや社会を進化されるテクノロジーであることが分かります。その可能性と限界、ビジネスへの適用を考えます。
11	6	水	おさえておきたい注目のテクノロジー	ブロックチェーンや量子コンピューティングなど、社会やビジネスの常識を大きく変えてしまうかもしれないテクノロジーが登場しています。その仕組みと影響について解説します。
	13	水	加速するビジネス・スピードに対処する開発と運用	不確実性の高まり、ビジネス・スピードの加速、ITとビジネスとの一体化、もはや旧態依然とした開発や運用ではやってはいけません。いま求められる開発や運用、それを支えるテクノロジーについて解説します。
	20	水	DX時代の次世代ERPとプラットフォーム 講師: SAP JAPAN 社長 福田謙	加速するビジネス・スピードに対処するためには、あらゆるビジネス・プロセスをデジタル化しなければなりません。それを支えるのが、次世代のERPとプラットフォームです。それが何かを学びます。
	27	水	デジタル・サービス提供の実践 講師: 戦略スタッフサービス社長 戸田孝一郎	デジタル時代に事業を継続するためには、ビジネススピードを上げイノベーションを繰り返さなくてはなりません。そのためのガバナンスの考え方であるVeriSMを土台に、実践のための手法を学びます。
12	4	水	経営のためのセキュリティの基礎と本質 講師: Microsoft Japan CSO 河野省二	セキュリティ対策とは情報資産を守るものではありません。ITのもたらす価値を最大限に享受しながら、安全・安心な業務環境を実現することです。経営や業務の視点からその本質や基礎について学びます。
	12	木	総括・これからのITビジネス戦略	ユーザー企業の内製化、オールイン・クラウドへのシフト、アジャイル開発やDevOpsの“あたりまえ化”など、ITの常識は大きく変わつつあります。そんな時代のITビジネスの戦略とシナリオについて整理します。
	18	水	特別補講	時々の話題や皆さんの関心の高いテーマで、特別補講を行います。 過去の事例: IoTセキュリティの実践、営業活動プロセスの実践ノウハウ、エンジニアの幸せな働き方等

*** 講義のテーマが変更または移動となる場合がありますので、ご了承ください。3月の最終週は年度末の繁忙期に重なるため休講とさせていただきます。**

ソリューション営業スキル (@30分)

以下の内からいくつかを選択して話をさせていただきます。

	テーマ	概要
期間中に実施いたします	顧客”満足”の科学	お客様の満足は「仕事を誠実にこなしさえすれば高められる」というものではありません。お客様の期待をうまく管理しなければ、せっかくの努力も報われません。その技術を学びます。
	説得の科学	説得とは、お客様の意識や行動をこちらの意図するものに変え、それを自分の意志による判断と意識させることです。説得を物理学 (力学) の法則になぞらえて、科学的に整理します。
	営業の感性	提案内容がすばらしくても、この人と仕事をしたい、任せられるとい気持ちを与えることができれば、相手に受け入れてもらうことはできません。そんな営業活動の土台となる営業の感性について考えます。
	お客さまの情報とは	情報をうまく操ってこそ、確実な意志決定を引き出すことができます。お客さまの情報とは何か、どのようにすれば、それを引き出すことができるのかの実践ノウハウを学びます。
	課題を探る会話術	お客さまの課題とは何か、それをどうすれば見つけることができるのか。その実践ノウハウを会話術の視点から整理します。