

プロジェクト推進力育成セミナー 第15期 受講生募集

■ 対象： 業務改革や、プロジェクト推進力を強化したい方
他社との交流の輪を広げたい方

■ 会場：京都 四条烏丸 ココン烏丸4F

* シティラボ・セミナールーム

<http://www.citylabo-ino.com/about/index.html#map>

■ 受講料 一人 5回分 50,000円 (消費税別途)

* 教材・昼食・懇親会費含む

* 第1回目のセミナー時に請求書をお渡します

■ お問い合わせ

* 有限会社 Ek (エック) 首藤 晴美

e-mail : [首藤晴美 <contact@x-ek.com>](mailto:contact@x-ek.com)

■ お申し込みは下記を添えてメールお送り下さい

* 受講者ご氏名 (ふりがな)

* e-mail アドレス

* 現在ご担当のプロジェクト又は役職

* 宛先 : [首藤晴美 <contact@x-ek.com>](mailto:contact@x-ek.com)

講師 略歴

- IBM Consulting Partner として、70件以上のプロジェクトを経験、お客様の業務改革プロジェクトで業績向上を支援
- Panasonic社グローバルプロジェクトを11年支援
- 2012年～現在 個人事業主として関西の製造業様へのコンサルティングを実施中

講師： 大藪 俊一 (おおやぶ しゅんいち)
Able Consulting 代表
<http://bskyoto38.lolipop.jp/ohyabu>



日時	テーマ	内容 (2),(3),(4)は2班に分け少人数で演習中心に行います
2019年 9/13(金) 09:30-17:30 昼食 つき	(1)問題解決 技法1	【1】CPS (Customer Planning Session) セッションと言う、生産性の高い会議運営を学び演習する • 問題の構造化、原因分析手法を学ぶ • 効率的会議運営技法(セッション・マネジメント)を演習する
10/18(金)又は 10/23(水) 09:30~17:30 昼食 つき	(2)問題解決 技法2	【2】CPS (Customer Planning Session) 業務問題の解決の実行性を高める手法を学び演習する • 問題の構造化・真の原因の解決策立案・活動計画作成を実習
11/15(金)又は 11/19(火) 09:30~17:30 昼食 つき	(3)ビジョン策 定と仮説検証 技法	【3】仮説検証 CP (Consulting Process) 業務改革が現場にスムーズに理解され、実現できる、仮説検証型 業務改革の進め方を学び、演習する • 企業改革のビジョン作成の演習 • 仮説の立案、検証、結論づけをインタビュー演習で体得
12/13(金)又は 12/17(火) 13:00~17:30	(4)変革を実 現する条件	【4】CM (Change Management) 経営トップ・現場部門が、変革を積極的に取り組む姿勢に変わる • 業務改革プロジェクト成功の6つの条件を学ぶ • 改革の企画段階でこの条件を盛り込む手段を学ぶ
2020年 1/17 (金) 13:00~21:30 懇親会 付き	(5)異なる文 化の人を動か す	【5】異なる文化の人を動かしプロジェクトを成功する • 欧米のビジネス文化と日本ビジネス文化の違いを理解 • 国内・海外を問わず、異文化を理解し、「人と交渉し、人を動かす」ヒントを学び、自社への活用方法を演習する

プロジェクト推進力育成セミナー ご出席者の声 2012/12~2019/7

実績： 30社から199名受講いただきました (ご出席企業 順不同・敬称略)

オムロン・村田パーツ販売・村田機械・堀場製作所・オムロンソーシアルソリューションズ・ヤンマー・ヤンマー情報システム・KYOSO・オムロンエキスパートリンク・京都信用金庫・島津製作所・ディアイスクエア・スクリーン 様など

第1期~14期 ご出席者の声

セミナーは演習が中心で、体験する時間を充分にとっています。体験は体得につながります！



セミナーの様子 : <http://www.citylabo-ino.com/backnumber/?cat=4>

- » 第1回のCPSの模範セッションが非常にリアルで、CPSの良さを強く理解出来た
- » 自社に在るだけでは得られなかった議論の進め方、合意の取り方、プロジェクト成功のポイントなど、新鮮な方法に出会えた

- » 第1回のCPSをベースにした考え方を利用して、提案活動を6件ほど行い、結果は、2勝4敗でした。いずれも1年以上凍結して進まなかったプロジェクトで2勝できたのは、このセミナーの最大の成果で、本当に感謝いたします。また、4敗はいずれも新規顧客への挑戦で、多少業界も違うことがありましたが、今後継続して、Challengeを続けていきたいと思っています。
- » 本や外部講演会では習得できる知識はあるが、それをOutputする機会は少ない。業種や職種が近い参加者と一緒にOutputを出せるのがよかった。毎回「はっ！」とする気づきがあった。
- » 「第5回・異文化の人を動かしPJを成功させる」は、現在の業務では経験できないような事例を2人のゲスト講師から楽しく聞くことができた。また、交渉術の演習は対立する環境でも、ニーズを明らかにすればWin-Winに結びつくことが体験できた
- » プロジェクトを推進するためのノウハウが一通りそろったセミナーはあまりないので貴重でした
- » 演習の時間が多く、セッションリーダーや発表の経験が出来てよかった

第1期~14期 ご出席者の上司・部門長の声

- » 京都の異業種の企業の交流が継続的に続いており、卒業生の輪も広がって好ましい
- » IT部門は競争相手がなく他流試合の機会も無い。この研修は地元企業が横でつながって、京都ですぐ集まれる環境は素晴らしい。他社を勉強して貪欲に取り組んで欲しい
- » 情報システム部門の中堅処が対象であるが、業務部門の方にも充分有効な内容だ
- » 参加者コメント・スナップ写真からセミナーは非常に有効に機能しているように感じています。一方肝心な、活用するかしないかは本人の心がけ次第。職場での実践ができるよう私自身と所属長のフォローが重要と考えています



プロジェクト推進人材育成セミナー 第12期風景 (2018/3月)



第13期 演習風景 (2018年12月)