

「セッション・ファシリテータ養成コース」のご紹介

“お客様の課題解決に向けた商談や会議でその目的に沿ったシナリオを合意の基に創り上げる能力を育成するコースです。”

1. コース概要

企業の経営目標や各種プロジェクトに対して目標達成を阻害している問題点やニーズを整理し、参加者の共通認識のもとに解決策をまとめていくセッション・ファシリテータとしての技法を修得することです。IBM の成功の礎となった CPS (Customer Planning Session) をベースにその技法を体系化しました。

2. コースの目標

お客様の現場で発生している課題を的確に把握整理し、全員合意の下で顧客の業務改善計画を創り上げていくセッション・ファシリテータ能力を修得します。

- ◆ 会議目的に沿って議論を論理的に導く能力を修得する
- ◆ 問題ステートメントの定義手法を修得する
- ◆ 問題の定義から真の原因への絞込み、解決策の策定に至る論理的手順を修得する
- ◆ 参加者全員の合意による行動計画作成するための手法を修得する

3. 受講対象者

- ◆ 提案型営業で顧客アプローチの強化を図りたい方
 - ◆ 社内の会議において議長として効果的な議事進行能力を修得希望の方
 - ◆ 顧客の現場課題解決を効果的に推進することを希望する方
- などです。

4. 内容構成

第1章 セッション・コントロールの技法(講義)

目的: 会議の目的、効果的な進め方およびその技法を理解する

- (1) 会議とは
- (2) 目標達成の会議
- (3) セッション技法とルール
- (4) 問題、原因、解決策の考え方
- (5) ワークショップ手順と参加者の役割
- (6) プログラムの適用分野

第2章 問題の定義ワークショップ

目的: 問題の定義を行うことにより共通認識の出来る問題記述技法を修得する。

- (1) ワークショップガイド
- (2) 問題の記述
- (3) 問題の整理
- (4) 問題定義の模範例示

第3章 原因の定義ワークショップ

目的: 定義された問題から共通認識のもとに真の原因を定義していく原因絞込みの技法を修得する。

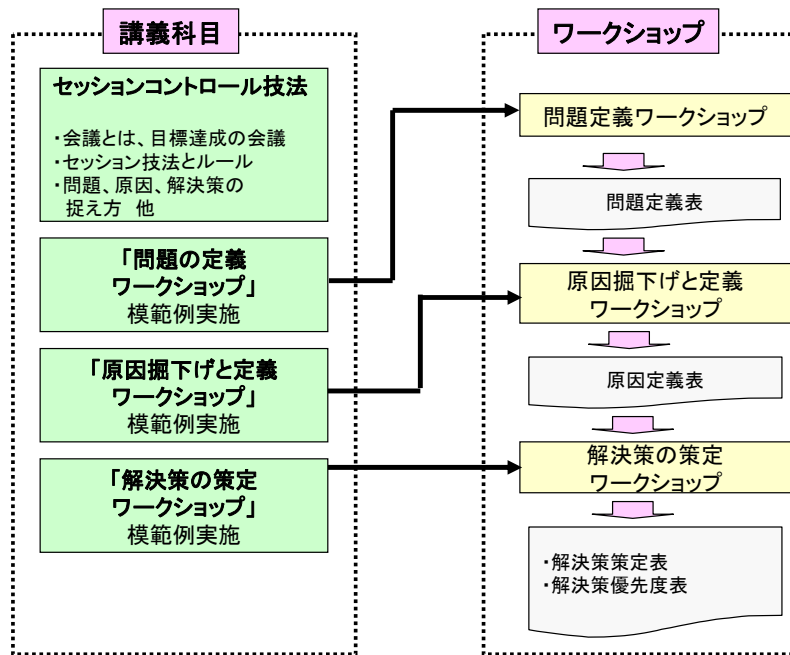
- (1) ワークショップガイド
- (2) 原因の掘り下げと定義の模範例示
- (3) 原因の掘り下げ定義

第4章 解決策の策定ワークショップ

目的: 真の原因から共通認識のもとに解決策を策定し、優先順位による選択の技法を修得する。

- (1) ワークショップガイド
- (2) 解決策策定の模範例示
- (3) 解決策の策定
- (4) 解決策の優先度付け

5. コース運営フロー



6. コース運営形態

- ◆ 知識研修の整理と実践演習を兼ねた集合研修です。
- ◆ 2日間(16時間)9:30-18:30の構成です。

7. お客様への準備依頼事項

- ◆ パソコンを持参願います。プレゼンテーション演習で使用いたします。
- ◆ その他、事前学習事項や実施施設等の準備事項は申し込み時にご案内させていただきます。

8. 受講料

- ◆基本料金:1名様当り 73,500円(税込み)
- ◆特典:多人数のお申し込みの場合は、ご相談に応じさせていただきます。

9. お支払い方法

- ◆受講前の払い込みとなります。
お申込みの際に、お支払いの案内を差し上げますので3日前までにお支払いください。
- ◆払い込み先:有限会社 情報戦略モデル研究所
- ◆口座番号:横浜銀行 鴨居駅前支店 普通預金 384-1389708

10. 開催日・開催場所は、

- ◆ 指定コース開催日程・開催場所:お客様との打ち合わせの上、決定させていただきます。
- ◆ オープンコース開催日程・開催場所:検討中(東京一渋谷教室)
- ◆ 実施場所:お客様の会議室又は教室、または渋谷教室(弊社会議室:最大8名)、神戸教室(佐伯税理士事務所:最大15名)で実施します。

★コース申し込み/お問い合わせは、

お申し込み/お問い合わせは **Web** からお願いします。