

2日目(11月22日午前10:00~) セッション概要-II

A-9 マネジメントのためのフューチャーセッション 未来思考の対話による共創型の組織へ

株式会社フューチャーセッションズ
マネジャー 寛 大日朗

ワークショップ

【セミナーの狙い】

創造的な対話を通して、未来に向けての「新たな関係性」と「新たなアイデア」を生み出し、ステークホルダー同士が協力して行動できる状況を生み出すための場「フューチャーセッション」を体感すること。そして、未来を共創しながらプロジェクトを推進していく能力を高めること。

【セミナーコンテンツ】

フューチャーセッションの理論的背景、およびフューチャーセッション体験

【受講をお勧めする方】

プロジェクトリーダー、マネジャー、事務局などを担う方々

【講師略歴】富士ゼロックス株式会社入社後、ソフトウェア開発を経て、知識経営リサーチ・コンサルタント職へ。知識経営視点でのワークスタイル/ワークプレイスデザイン、デザイン思考による新サービス開発、未来シナリオを基点とした事業革新といった、創造的な組織への変革活動の推進と支援を手掛ける。2012年10月より株式会社フューチャーセッションズに参画。未来最適な社会づくりを目指し活動中。

A-10 企業を変える独創的発想法 イノベーションの起こし方

株式会社ピーエム・アライメント
取締役 中谷 英雄

ワークショップ

【セミナーの狙い】

今、企業を取り巻くビジネス環境変化はスピードを増しており、企業は収益ある成長事業の構築に必要な画期的なビジネス・イノベーションが求められている。

本講座では、マーケティングや製品開発、及びサービス企画(含むIT企画)におけるデザイン思考とエスノグラフィーを活用した独創的発想と、それを実現させ、成功させるビジネス・イノベーションのプロセスと重要スキルを実践で習得。

【セミナーコンテンツ】

1. 人間中心のイノベーション
2. イノベーション思考とエスノグラフィー、デザイン思考
3. 観察やインタビューからインサイト(心の動き)を引き出す方法
4. エスノグラフィーとデザイン思考の心得
5. エスノグラフィーとデザイン思考の実践ワーク

【受講をお勧めする方】

イノベーションの価値創出に興味のある方

【講師略歴】大手ITベンダー、信託銀行のシステム部門を経てIT戦略、システム企画、システム開発、プロジェクトマネジメントに従事。その後、現在の会社で、大手金融機関、サービス業を対象に、マネジメントコンサル、イノベーション立ち上げコンサル及び研修講師(年間 約50コース開催)を務める。ビジネスモデル学会会員、JUAS会員、PMAJ会員、PMI®日本支部会員、ITSMF会員。



2日目(11月22日午後13:45~) セッション概要-I

B-1 PMBOK®ガイド 第5版概要解説 PMBOK®ガイド 第5版によるプロジェクトマネジメント知識体系の解説

日本電信電話株式会社
NTTソフトウェアイノベーションセンタ/研究主任 笠原 直樹

PMP

【セミナーの狙い】

PMBOK®ガイド は2013年1月に第5版が出版された。2013年4月末時点で、全世界でPMP®資格取得者は53万人を超え、PMBOK®ガイド の出版数も400万部を超えている。プロジェクトマネジメントの知識体系、フレームワークとして事実上のグローバルスタンダードとなっている。

本セミナーでは、PMBOK®ガイド 第5版について、第4版からの変更点、ならびに第5版の全体像について解説する。

【セミナーコンテンツ】

PMBOK®ガイド 第5版のフレームワーク、10個の知識エリア、5つのプロセス群、47のプロセスの概要と位置付けを解説する。

【受講をお勧めする方】

PMBOK®ガイド の内容や最新動向を知りたい方、PMP®資格取得を目指す方

プロジェクト・マネジャーやプロジェクト・リーダーの方

【講師略歴】日本電信電話株式会社入社後、NTT研究所にて、主にNTTの実サービス向けの新技术導入に関する研究開発に取り組む。その後、NTTグループの事業会社、開発会社でのプロジェクトマネジャー経験を経て、現在、NTT研究所における開発標準化活動、リスクアセスメント、PMO活動に従事。PMAJ® PMBOK®研修部会 副部長。PMI®認定PMP®。情報処理技術者試験 プロジェクトマネージャ。

B-2 プロジェクトマネジャーのための「交流分析」入門 ステークホルダーとのよりよい関係を築くためのセルフコントロール法

アイシンク株式会社
ヒューマンスキル講師 丸山 奈緒子

ワークショップ

【セミナーの狙い】

「交流分析」とはいわば「人づき合いの心理学」である。心理学の専門領域ながら、一般の人にも大変わかりやすく、日々のコミュニケーションに役立つ視点を与えてくれる。

プロマネの毎日は、顧客・上司・メンバーなどとの対人場面の嵐で、ときには感情的になったり、衝突が起こることも少なくない。交流分析を知っておくと、これら対人場面での衝突の理由や、その改善方法がわかる。

本セミナーは、忙しいプロマネの皆さんが少し立ち止まり、コミュニケーションのあり方を見直す機会としたい。

【セミナーコンテンツ】

- ・ついやってしまった失敗、そのココロは?
- ・自分の「生きグセ」はどんなもの?・・・エゴグラムで自己分析
- ・不快なやりとりから気持ちの良いやりとりへの切り替え法

【受講をお勧めする方】

・自分のコミュニケーションを改善する視点を手にしたい方

【講師略歴】桜美林大学大学院心理学研究科健康心理学卒。専門健康心理士。アイシンク株式会社にて心理学をベースにしたヒューマンスキル系講座を開発、講師として活躍している。開発した講座はストレスマネジメント、アサーション、コーチング、交流分析などで、心理学の理論的背景を持ちながらも、プロジェクトの現場で役立つ実践的なスキルを備えた講座となっており、いずれも顧客から高い評価を得ている。

A-11 小さなチームで大きな成果を出す働き方 社員もお客様も幸せになる思考と行動のヒント

株式会社ソニックガーデン
代表取締役社長 倉貫 義人

【セミナーの狙い】

これからの時代に求められるのは、大きな組織で沢山の人数をいかにマネジメントするか、という観点ではなく、少ない人数の小さなチームでいかに成果を出すか、という観点ではないだろうか。沢山のものを作り大きな売上をあげて多くの社員を雇うこと、という価値観ではなく、小さくても働くこと、そのものに幸せを感じられるような会社や働きかた、価値観があるということを知ってもらうことが狙いである。

【セミナーコンテンツ】

少ない人数でも大きな成果を出すためには、スピードを上げることと、そのために無駄をなくすことがポイントになる。そして、速いスピードを維持するために高い「保守性」を維持しなければいけない。本セミナーでは、私たちが現場で実践している内容を事例として紹介する。

【受講をお勧めする方】

組織やグループのリーダー、幹部
起業を考えたい、もしくは検討中の方

【講師略歴】1974年京都生まれ。1999年立命館大学大学院を卒業し、TIS(旧東洋情報システム)に入社。2005年に社内SNS「SKIP」の開発と社内展開、その後オープンソース化を行う。2009年に社内ベンチャー「SonicGarden」を立ち上げる。2011年にTIS株式会社からのMBOを行い、株式会社ソニックガーデンの創業を行う。モットーは「心はプログラマ、仕事は経営者」。
ブログ: <http://kuranuki.sonicgarden.jp/>

B-3 今こそ、プロジェクト思考で組織変革を 「P思考」欠如が価値連鎖を断ち切る、徹底検証を!

EPMイノベーション 代表 新藤 一豊
株式会社 富士テクノソリューション 取締役 浜本 知一

【セミナーの狙い】

事業・プロジェクトが上手く行かないのは、「プロジェクト思考/行動」を習慣化していないため。いくら知見・経験が豊かでも、「プロジェクト思考」が次如していること、事業・プロジェクト展開が失敗する確率は高まり、負の連鎖となる。「プロジェクト思考」の定石と勘所を再認識し、実践で生かし習慣化するコツを掴み、「プロジェクトの達人」として、好循環の価値連鎖確立に貢献するきっかけにする。

【セミナーコンテンツ】

- 以下を活用してワークショップ的に学習
- ・「プロジェクト人間」判定シート
 - ・失敗原因のトレースやリスク認識のシート
 - ・「プロジェクト組立て能力を磨く」10箇条
 - ・知識ベースとプロジェクト思考実践の対比シート
 - ・「プロジェクト思考」理解のため図表

【受講をお勧めする方】

プロジェクトをより上手く進めたい方
プロジェクト事業を改善・改革したい方

【講師略歴】新藤 一豊:日揮株式会社で、プラントの設計・建設経験と共に、多くの設計支援・プロジェクト支援のシステムづくりで貢献。日揮情報システム株式会社SI事業でコンサルタント、PM、事業責任者で活躍。
浜本 知一:日揮株式会社の経営企画、研究開発、EPC事業改革などで活躍。日揮情報システム株式会社で市場・事業開拓責任者、経営として事業拡大・充実に貢献。「プロジェクト思考で組織変革を!」で社会貢献すべく活動中。

B-4 「集めるマーケティング」から「集まるマーケティング」へ 「集まる顧客」が本当の「お客様」

株式会社ハンブティ
代表取締役 宮田 貞夫

ワークショップ

【セミナーの狙い】

消費者の物に対する欲求が大きく低下している近年のビジネス環境において、従来の考え方を180度変えて「良質の客」を開拓している手法を、事例を交えて紹介する。

【セミナーコンテンツ】

近年のBtoC型(小売業、飲食業、宿泊業など)のビジネスは、「ディスカウント販売」、「ネット販売」、「ポスティング」、「DM」など従来の販促策ではなかなか集客できない。更に、無理な販促をして「集めた客」は、「価格に厳しい」「クレームが多い」「リピートしない」など企業側が求めている客とは言えない。このセミナーでは顧客を「集める」のではなく、顧客から「集まる」マーケティングの手法について、事例を紹介しながら解説する。

【受講をお勧めする方】

従来のマーケティング手法の効果に疑問を感じている人
BtoC型ビジネスの経営改善を考えている人

【講師略歴】大手証券会社で財務部と海外駐在(英国現法の共同財務部長など)を中心に約20年間勤務後、1999年に独立。株式会社ハンブティの代表取締役として経営とITのコンサルティングを行っているほか、中央大学商学部兼任講師(非常勤講師)、上場予定企業の社外取締役・監査役に就任している。中小企業診断士、ITコーディネータ、ターンアラウンド(事業再生)マネジャー。