

あなたは次の質問に答えられますか？

- ✓ IoTやAIで、何ができるようになるの？何が変わるの？
- ✓ アジャイルやDevOpsでどうやってビジネスをすればいいの？
- ✓ なぜうちの新規事業開発は成果をあげられないの？

ITの古い常識をそのままに、
お客様の期待に応えることはできません。
新たなビジネスを生み出すことはできないのです。

私たちのビジネス
はどうなるの？

ITに関わる私たちは、お客様の3年後、5年後
に責任を持たなければなりません。

あなたはその責任を果たせますか？

第26期

- 知ってるつもりの知識から実戦で使える知識へ
- 現場でそのまま使えるロイヤリティ・フリーのプレゼン500枚
- 知識だけではなく、業界のつながりを広げる場の提供

ITソリューション塾

東京・市ヶ谷/アシスト社・セミナー・ルーム

2017年10月4日(水)~12月12日(火)
18:30~20:30 全11回 定員80名
費用 ¥90,000 (税込み¥97,200)



月	日	曜	テーマ	概要
10	4	水	ITトレンドの読み解き方とクラウドの本質	いまのITトレンドを理解するキーワードは、サイバー・フィジカル・システム（CPS）です。そんなCPSとは何か、それを支えるクラウドの本質と現実を整理します。
	10	火	ソフトウェア化するインフラと仮想化	「SDI：ITインフラの全ての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。その意義と仕組みを学びます。
	18	水	クラウド時代のモバイルデバイスとクライアント	モバイルデバイスやクライアントはクラウドと一体となってその役割を果たしています。歴史の変遷を踏まえながら、モバイルデバイスとクライアントについて、その役割や機能を考えます。
	26	木	IoT（モノのインターネット）	IoTはテクノロジーではなくビジネス・フレームワークである。そんな視点から、IoTとは何かを考えます。そして、それを支えるテクノロジーについて整理します。
11	1	水	AI（人工知能）	「AI everywhere(何処でもAI)」そんな時代を迎えようとしています。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、その役割や価値が見えてきます。
	8	水	データベースとストレージ	RDBとHDDが前提の時代は終わりました。NoSQL、フラッシュストレージ、インメモリーなどの動向はデータベースの機能や役割、運用にも大きな変化をもたらしつつあります。その最新事情を整理します。
	15	水	これからのアプリケーション開発と運用	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。いま求められるアジャイル開発やDevOpsとは何かを解説します。
	22	水	【特別講師】 サイバー・セキュリティの基本	クラウドやIoTでセキュリティやガバナンスはどう変わるのか。セキュリティ・コンサルタントとして実践の現場で活躍する講師に「原理原則」と実践の勘所をアドバイスいただきます。
	29	水	【特別講師】 アジャイル開発とDevOps	「これからのアプリケーション開発と運用」の実践編。アジャイル開発やDevOpsの実践に取り組み講師を招き、実践ノウハウと自分たちのビジネスに、どのように取り込んでゆけばいいかを考えます。
12	5	火	総括・これからのITビジネス戦略	システム・インテグレーション崩壊の時代を迎え、ポストSIを見据えたビジネスを構築しなければ生き残ることはできません。今何が起きているのか、これからどうすればいいのかを考えます。
	12	火	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。

ソリューション営業スキル (@30分)

	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「仕事を誠実にこなさずれば高められる」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、任せられるという気持ちを与えることができないと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。

ITソリューション塾

東京・市ヶ谷/アシスト社・セミナー・ルーム

2017年10月4日(水)～12月12日(火)
18:30～20:30 全11回 定員80名
費用 ¥90,000 (税込み¥97,200)