

月	日	曜	テーマ	概要
5	22	月	サイバー・フィジカル・システムとクラウド	サイバーフィジカルシステム（CPS）が、ITと世の中との関係を大きく変えようとしています。そんな新しい常識を踏まえながらITのトレンドを俯瞰します。またその中核となるクラウドの本質を解説します。
	29	月	システムインフラと仮想化/SDI	「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。
6	5	月	IoT	モノの価値の本質が大きく変わろうとしています。IoTはそんなパラダイムシフトを生みだそうとしているのです。モノの価値が変わればビジネスも変わります。IoTの生み出す新しい世界を考えます。
	12	月	人工知能とロボット	指数関数的な成長を遂げる人工知能とロボット。私たちのビジネスに大きな変化をもたらそうとしています。このトレンドを支えるテクノロジーを整理し、ビジネスの可能性について解説します。
	19	月	特別講師：セキュリティの基礎	セキュリティ問題とは何か、セキュリティ対策とは何をすることなのか。セキュリティを経営課題として捉えるにはどのような考え方を持たなければならないのかと言った基礎的な話題を提供します。
	27	火	これからのアプリケーション開発と運用	ビジネス・スピードの加速、そしてクラウドが前提の時代になり、開発や運用の常識が大きく変わってしまい、アジャイル開発やDevOpsもまた前提になろうとしています。そんなトレンドを整理します。
7	3	月	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模索しなければ生き残ることはできません。いま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。

\* 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、せつ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なければ、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。
	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。