

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？
- ✓ 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、
「業務に精通している」や「お客様とは信頼関係がある」
だけで、お客様の期待に応えることはできません。

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25期

- 知ってるつもりの知識から実戦で使える知識へ
- 実践でそのまま使えるロイヤリティ・フリーのプレゼン500枚
- 業界のつながりを広げる呉越同舟のオープン・コミュニティ研修

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5月16日(火)～7月26日(水)
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
5	16	火	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。
	23	火	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。
	30	火	クラウドクライアントとモバイルデバイス	モバイルは、クラウドと一体となってITと人との新たな係わり方を生みだしつつあります。その変化は、単なるデバイスの多様化ではありません。システムのあり方の本質さえも大きく変えようとしています。
6	7	水	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の生みだす新しい世界を考えます。
	14	水	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。私たちのビジネスや日常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、そこにつながるビジネスの可能性について解説します。
	20	火	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。
	28	水	ERP/これからのアプリケーション開発	ERPとはなにか、SOAやBPRとERPの関係、グローバル展開とERPの関係など、ERPの常識について整理します。また、最新のアプリケーション開発環境やDevOps、アジャイルなどについて整理致します。
7	5	水	【特別講師】 アジャイル開発とDevOps	SIビジネスは今大きな岐路に立たされています。そんな中、ビジネス環境の変化に即応し、高い品質と顧客満足を追求め、高い利益率を確保している「アジャイル型請負開発」の実践事例をご紹介します。
	12	水	【特別講師】 サイバー・セキュリティとITガバナンス	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」とセキュリティ・ビジネス実践の勘所をアドバイスいただきます。
	19	水	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。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。
	26	水	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：エンタープライズ・プラットフォームとしてのクラウド戦略、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)

期間中に 実施 いたします	テーマ	概要
	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ご自身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。
	お客さまの情報とは	情報をうまく探ってこそ、確実な意思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5月16日(火)～7月26日(水)
18:30～20:30 全11回 定員80名
費用 ¥90,000 (税込み¥97,200)