

ITソリューション塾 [第17期] 講義内容

講義時間 毎週 18:30～20:30

初回10月8日(水)～最終回12月10日(水) 全10回

ITトレンドの常識 (@90分～@120分)

会場 株式会社アシスト 本社・市ヶ谷 1階セミナールーム

月	日	曜	テーマ	概要
10	8	水	ITトレンドとクラウド・コンピューティング	クラウド、IoT、ソーシャル、AI、ビッグデータなど、新しいテクノロジーが共に絡み合いながら、新たなイノベーションを生みだしています。この変化を俯瞰し、その中核に位置するクラウドは何かを解説します。
	15	水	モバイルとウェアラブル	クラウドはモバイルとウェアラブルを通じて人や生活とつながり始めています。この両者の関係、そして、これからのモバイルとウェアラブルの未来について、ITビジネスと結びつけながら解説します。
	22	水	IoTとビッグデータ	2020年には500億個のデバイスがインターネットにつながる時代を迎えようとしています。日常や社会の現実社会はデータ化され、ビッグデータとなります。その関係や仕組みや活用の可能性について解説します。
	29	水	機械学習・人工知能・ロボット	肉体的も事務的な労働を代替するマシンは、知的な労働にも適用領域が広がっています。このトレンドを支えるテクノロジーのトレンドを整理します。また、そこにつながるビジネスの可能性について解説します。
11	5	水	仮想化とSDx	仮想化とはもはやサーバーだけではありません。「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」という新しい理解:SDxが常識となりつつあります。その意義と仕組みを学びます。
	12	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つつあります。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。
	19	水	セキュリティとガバナンス -特別講師-	クラウド・ファースト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。
	26	水	ERPとBI	グローバル化がすすむ企業活動とともにERPを活用する動きが広がっています。そんなビジネス環境とERPやそこから生まれるデータを活かすための手段であるビジネス・インテリジェンスについて解説します。
12	3	水	アジャイル開発とSIビジネス -特別講師-	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度を追求し、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。
	10	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。

* 上記にはありませんが、オープン、SOA、近接通信など、関連するテクノロジーや最新の出来事なども取り上げ、最新トレンドを体系的に俯瞰する内容となっています。

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。
	お客さまの情報とは	情報をうまく操ってこそ、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。
	セクシーな提案書の作り方	どんなに中身の充実した提案書であっても、美しくなければ、その価値は評価されません。絵心やセンスの良さだけではなく、簡単なルールを守ることで提案書を美しく見せる方法を学びます。
	心を動かすプレゼンテーションの勘所	プレゼンテーションは、内容を説明するのではなく、相手の心を動かすことが目的です。どうすれば、相手の心を動かすプレゼンテーションができるのか、その勘所を解説します。