

大好評

ITソリューション 塾 福岡

第2期

2017年7月11日(火) 開講

13:30~17:30

講義とワークショップ／全7回

お客様の「相談したい」に応えられる常識力を手に入れる

ITに関わる私たちは、提案したシステムの
3年後、5年後に責任を持たなくてはなりません。

あなたはその責任を果たせますか？

そのためには次の質問に自信を持って応えられる知識が必要です！

- ✓ 人工知能で何ができるの？
- ✓ IoTで何がどう変わるの？
- ✓ クラウドでビジネスはどうなるの？

知識+実践ノウハウ
ITプロフェッショナルのための
実践力養成講座

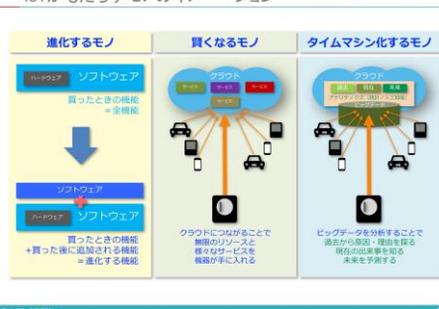
- お客様の未来にどんな影響があるの？
- お客様にどのように提案をすればいいの？

知ってるつもりの知識から実戦で使える知識へ

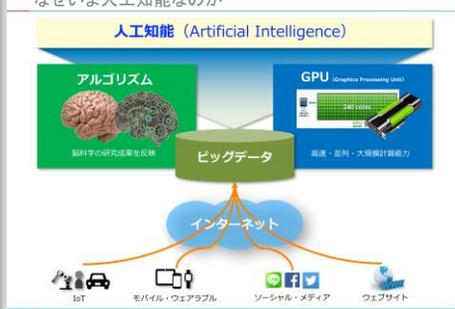
コレ一枚でわかる最新のITトレンド



IoTがもたらすモノのイノベーション



なぜいま人工知能なのか



ITソリューション塾 参加特典

- 約500枚を超えるパワーポイントをロイヤリティフリーでご提供
- ワークショップで作成した企画書の添削と実践アドバイス

主催: 麻生教育サービス株式会社 後援: (一社)福岡県情報サービス産業協会

講義時間 毎回 13:30~17:30

初回：7月11日(火)～最終回：9月16日(土) 全7回

会場 福岡県Ruby・コンテンツ産業振興センター

月	日	曜	テーマ	概要
7	11	火	特別補講 (追加料金は不要) 10:30~12:00	ITソリューション塾で学ぶ様々なテクノロジーを理解する上で必要なITの基礎知識について、最新のキーワードも交えながら復習もかねて整理します。
			ITトレンドとクラウド・コンピューティング	様々なテクノロジーが絡み合いながら、イノベーションを生みだしています。ITは私たちの日常に、静かに深く溶け込みつつあります。この変化を俯瞰し、その中核であるクラウドの本質を解説します。
			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大きく変えようとしています。
	27	木	顧客”満足”の科学	お客様の満足は「仕事を誠実にこなし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。
			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。
			情報セキュリティの基本	「情報セキュリティ」とは何か、そのための対策をどのようにおこなえば良いのか。セキュリティ、ガバナンス、コンプライアンスなど、セキュリティを正しく理解するための基本を整理します。
			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。
8	8	火	IoTとビッグデータ	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。
			アナリティクスと人工知能	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。
			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、任せたいという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。
	22	火	データベースの最新動向	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。
			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。
			営業活動プロセスと実践ノウハウ	お客様に商品やサービスを売ることが営業活動ではありません。お客様の課題に迫り、ニーズを発掘し、それを解決してお客様の価値を高めることが営業活動です。そのプロセスと実践ノウハウを解説します。
9	5	火	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。
			ワークショップ #1	今まで学習したことを踏まえて、仮想顧客を見立てての企画提案を作成
			ワークショップ #2	今まで学習したことを踏まえて、仮想顧客を見立てての企画提案を作成
10	3	火	ワークショップ #3	作成した企画提案書をプレゼンテーションし、評価

➤ 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、予めご了承ください。

➤ 会場はRubyセンター5F セミナールームABとなります。

講師：齋藤 昌義 ネットコマース(株) 代表取締役

1982年、日本IBMに入社、電気電子関連企業を営業として担当、1995年、ネットコマース株式会社を設立し代表取締役に就任、産学連携事業やベンチャー企業の起上げ、ITソリューション・ベンダーの事業戦略の策定、人材育成やビジネス・コーチングの他、ユーザー企業の情報システムの企画・戦略の策定などに従事、受講生は、1000名を超える。

著書：

- 「システムインテグレーション崩壊 (技術評論社・2014)」
- 「【図解】コレ1枚でわかる最新ITトレンド (技術評論社・2015)」
- 「システムインテグレーション再生の戦略 (技術評論社・2016)」
- 「未来を味方にする技術～これからのビジネスを創るITの基礎の基礎 (技術評論社・2017)」



講座実施の目的：

- 顧客ニーズの変化を的確に把握し、最新の技術やサービスを顧客に提案できる力を養います。
- 顧客の収益拡大・サービスの充実のための提案がきちんとできる人材を育成します。

対象者：

- ITベンダーやSI事業者の営業担当者もしくは技術・運用担当者
- ユーザー企業の情報システム部門やIT活用を推進する仕事をされている方

定員：

- 最大40名様 (先着順です。定員になり次第、締め切らせていただきます)

参加条件：

- 初回からすべての講座に受講し、ワークショップまで実践参加できる方。

受講料：

- お一人様 65,000円 (税別)

申込方法：

- 専用の申込書を使って事務局へ申込みください。
- 受付後、受講初日の前日までに受講料を指定の銀行口座にお振込み下さい。

会場：

福岡県Ruby・コンテンツ産業振興センター
福岡市博多区博多駅東1丁目17-1 福岡県福岡東総合庁舎

主催：麻生教育サービス株式会社

後援：(一社)福岡県情報サービス産業協会



お申込・お問い合わせ先：
麻生教育サービス株式会社
担当：柴田
TEL：092-482-7006

ITソリューション塾

[第1期 福岡 セミナー状況]



[受講生の声]

<役に立ったこと、学んだこと>

- 初めて聞く言葉など理解することができた。
- 言葉だけを知っていて、その本質の理解ができていないことに気づかされた
- 過去の歴史や経過を知ることができた
- 最新情報の捉え方やこれからの学習方法など実践的なノウハウを学べた
- わかったつもりでいたことが痛感できた
- お客様への提案の仕方、事業を考えるポイントなど普段意識していないことが学べた
- 企画書を作成するときはかなり役立つ
- 情報セキュリティの考え方が変わりました
- 塾生との交流も役立った

<今後、業務に活かせること>

- サービス開発で講師からのアドバイス
- 今後の営業活動や提案書作成
- 提案活動の中で、「何故必要なのか?」「何故欲しいのか?」
その背景にある真実を見抜き、訴求させるノウハウ
- 営業活動だけではなく、社内教育にも活用
- 「営業の感性」のテーマを普段の活動で意識していく
- ITを売り込むのではなく、相手の困っていることをITを活用していくという提案活動
- ワークショップで講師や塾生からの指摘やアドバイス
- 講師が使っていたスライド

ITソリューション塾

[第2期 福岡 セミナー受講申込書]

申込み締切日：2017年6月30日(金)

主催：麻生教育サービス株式会社 後援：(一社)福岡県情報サービス産業協会

開催日：2017年7月11日(火)～2017年10月3日(火) 全7回		
会社名		
住所 〒		
申込担当者		部署・お役職
TEL () -	FAX () -	
参加者	部署	役職
	氏名 <input type="checkbox"/> 会社宛の請求書発行 <input type="checkbox"/> 個人で銀行振り込み	
	E-mail	
参加者	部署	役職
	氏名 <input type="checkbox"/> 会社宛の請求書発行 <input type="checkbox"/> 個人で銀行振り込み	
	E-mail	
参加者	部署	役職
	氏名 <input type="checkbox"/> 会社宛の請求書発行 <input type="checkbox"/> 個人で銀行振り込み	
	E-mail	

- ※ 受講料のお支払いは、ご請求書発行の場合には、請求書を郵送します。
個人でお支払いの場合には、振込口座をご案内します。
- ※ キャンセルは、開講初日3日前(7/5(水) 17時まではキャンセル料は発生しません。それ以降はいかなる理由があっても、全額キャンセル料をお支払いいただきます。
- ※ お申込み頂いた個人情報(氏名・住所・電話番号等)は、麻生教育サービス株式会社
個人情報保護方針 (<http://www.aso-education.co.jp/privacy/>)に基づき、取扱いします。

麻生教育サービス株式会社 担当：柴田

FAX 092-482-0453 TEL 092-482-7006