システム提案を通すための技術（4119058）

システム提案を通すための技術
～交渉と行動化のデザイン力(シナリオづくり)向上セミナー～
～行動科学に基づく合意形成の技術～

人間理解に基づいた行動科学理論を紐解き、意思決定メカニズム等のパワー構造の理解、スイッチングコストへの対応、10のチャート手法等の実践的な手法を活用し、交渉をデザインする技術を習得します。

開催日時	2019年7月3日(水) 10:00-17:00
カテゴリー	業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	加藤和宏 氏 （Learning and Performance コンサルティング有限会社 代表取締役 ） ㈱ビジネスコンサルタントに入社し、法人企画営業を担当し営業マネジャー、マネジャーコンサルタントを経て、現在、Learning and Performance コンサルティング㈲ 代表取締役、一般社団法人サードビジョン 代表理事。☒ 全日本能率連盟 マスターマネジメントコンサルタント取得 IPIE（ビジネスプロセス革新エンジニア）取得 ビジネスコーチ㈱ BCS認定プロフェッショナルビジネスコーチ取得 ㈱ジェムコ日本経営経営コンサルタント。 ＜専門分野＞戦略開発、変革マネジメント、業務革新、チームマネジメント、エグゼクティブコーチング。
参加費	ＪＵＡＳ会員/ITC：33,000円 一般：42,000円（１名様あたり 消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（日本橋堀留町2丁目ビル2階）
対象	上司・客先・関係者に対して何らかの提案等を行い、納得してもらいたい方 初級
開催形式	講義、グループ演習
定員	30名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定時間	6

主な内容

<<受講者の声>>
・提案を通すためのアプローチを学ぶことができた【運輸業】
・行動科学のアプローチによる研修の受講は初めてであり、とても新鮮でした【金融業】
・講義とワークのペースおよび配分が適切で一定の納得感があるものでした。
　また作業的な業務ではなくその進め方に関わる内容だったので新鮮だった【運輸業】

（講師の言葉）営業革新を実現できるシステムの構築、業務プロセスの改革と改善、オープン経営の実現等、企業にとってIT戦略は経営革新に欠かせないものです。

しかしせっかく素晴らしい業務改善提案やシステム提案の内容ができあがったとしても、社内での意思決定が得られずにお蔵入りとなってしまう。あるいは、システムの開発や運用推進の段階で、現場関係者の理解や巻き込みが十分に行えず、追加要求への対処に追われ、納期遅れやコストアップになってしまうことが少なくありません。いずれのケースも組織や集団、人間の行動特性を理解し事前に戦略的、計画的に対処することで回避できる確率が高まります。

本セミナーでは人間理解に基づいた行動科学理論を紐解き、意思決定メカニズム等のパワー構造の理解、スイッチングコストへの対応、10のチャート手法等の実践的な手法を活用し交渉をデザインする技術を習得します。

<<内容>>
１．組織とは何か、枠組みと特性を理解します
組織は生き物です。情報システムを改善・改革することで、業務の流れが変わります。その業務に携わっている従業員にどのような影響を与えることになるのでしょうか。従業員の感情や反応はどのようなものでしょうか。
情報システムを改善・改革する際に、必ず発生する組織上の４つの問題があります。抵抗問題、パワー問題、誘位性問題、そして統制問題です。それぞれの対処の方法はどのようなものなのか。組織の枠組みと特性の理解を深め、問題の特定とその解決のための考え方と手法を学びます。

２．人間理解に基づいた行動科学理論を活用し、交渉と行動化デザインの技術を習得します

せっかく、素晴らしい改善提案やシステム提案を策定しても、実行できなければ意味がありません。人間理解に基づいた行動科学の考え方と手法を活用し、関係者の心情的な立場や、パワー構造、情報管理等から、システム提案を気持ちよく通すシナリオを作成し交渉に挑む状況をデザインし、関係者に実行してもらうための行動化デザインをするノウハウを学びます。

３．業務革新のケース研究を行い、行動科学の考え方とアプローチを学びます
業務革新に伴う交渉と行動化デザインを検討します。
＜全体の流れ＞
（1）ケース研究：ある会社の業務革新事例の検討

（2）組織とは何か、人間行動特性と組織特性の理解
－チェンジマネジメントについて

（3）業務革新に伴うシステム提案時やシステム運用推進の際に必ず発生する問題領域と対処法の理解
－パワーに関すること
－人心に関すること
－リワードに関すること
－仕組みに関すること

（4）問題対処のための交渉と行動化デザインを効果的にする手法の習得（演習）
－チェンジマネジメントの実践手法
－スイッチングコスト
－10のチャート手法
－DISC理論の活用　ステークホルダーマネジメントとコミュニケーション計画　他

<<期待される効果>>
１．問題プロジェクトになってしまう可能性のある人的な要因（巻き込みや協力体制の確立等）に対処した解決策を織り込むことができることで、システム提案の際に自信を持って提案をする姿勢が身につきます。

２．提案する側と提案を受ける側の心理的な立場の違いを理解し、システム提案内容を組織内で通すための配慮ある交渉デザインの技術を習得できます。

３．交渉と行動化デザインでは、行動科学の考え方とアプローチを学びます。業務革新や情報システムの変更、刷新によって、必ず発生する問題領域を理解し対処することが可能となります。