

見積交渉力強化講座【会場】 (4126117)

ユーザー側、ITベンダー側の両方の立場でITコスト削減に関わってきた講師が、ITベンダーとの交渉に必要な基礎知識、マインドを含めた実践的ノウハウをお伝えします。

| | |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 開催日時 | 2026年5月22日(金) 10:00-17:00会場 |
| JUAS研修分類 | プロジェクトマネジメント(プロジェクトマネジメント)、ビジネススキル(ビジネス・コミュニケーション) |
| カテゴリ | IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント 専門スキル |
| 講師 | 三宅幸次郎 氏 (ITベンダー交渉請負人) 1984年、野村総合研究所に入社。20年間システムエンジニア、プロジェクトマネージャーとして流通、産業系の業務システムの設計、開発、運用保守に従事。2014年から「ITコスト削減」コンサルタントとして、ITベンダーとの交渉やお客様向け支援を実施。ITベンダーとお客様支援という2つの立場でITコスト削減に関わってきたことが強み。現在は、自称「ITベンダー交渉請負人」として、「ITベンダーとの見積交渉力強化」や「ITコスト削減」などのテーマで、研修講師として登壇しています。 |
| 参加費 | JUAS会員企業/ITC：35,200円 一般：45,100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 (NBF東銀座スクエア2F) |
| 対象 | ●担当業務 ITベンダーとの見積交渉初心者の方 (IT担当者、調達担当者など) ●部門 情報システム部門、調達部門は勿論ですが、人事、会計などをご担当されているコーポレート系部門の方にも是非、ご参加いただきたいと思っております。IT経験が浅い方や初心者の方にお勧めです。 中級 |
| 開催形式 | 講義、グループ演習 |
| 定員 | 25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

■受講形態

会場のみ (オンラインなし)

■テキスト

当日配布

■開催日までの課題事項

特になし

最適なITコストで成果に導くことはユーザー企業にとって大切な力です。

たとえば、ITベンダーから見積金額を提示された際、“納得した価格”で発注するためには、ITベンダーへの質問や交渉が欠かせません。

しかし、「自分はIT経験が浅く見積金額の妥当性の判断ができない」「そもそもITベンダーに何を質問していいかわからない」

「交渉が不得意なためITベンダーから提示された見積金額で契約することが多い」といった声をお聞きします。

講師はITベンダーとお客様支援という2つの立場でITコスト削減に関わってきた中で得た大きな2つの強みを生かし、

ITベンダーとの交渉に必要な基礎知識、マインドを含めた実践的なノウハウをお伝えいたします。

<<講師の強み>>

1) ITベンダーの立場で、様々な業種のお客様に100案件以上の見積金額を提示してきた中で、

・ITベンダーは、どのようなプロセスで見積金額を提示するのか

・ITベンダーは、お客様からどのようなことを質問、指摘されると辛いのか？

を知り尽くしていることを強みとしています。

2) お客様を支援する立場で、10社以上の大手ITベンダーと交渉する実務経験を通じた、

- ・ ITベンダーとの交渉ポイント
- ・ ITベンダー交渉時に必要な資料 など

を熟知しています。これまで3億円以上のITコストを削減してきた経験もお伝えします。

<<内容>>

オープニング

- ・ 自己紹介
- ・ 研修のゴール共有

1. 新規ベンダー選定3つのポイント

- ・ 新規案件の開発費用交渉術

2. 既存ベンダー見積費用交渉5か条

- ・ 演習：詳細見積書の精査

3. ベンダー人月単価交渉術

- ・ ベンダー保守体制の適正化
- ・ 保守費削減事例

質疑応答 Q&A

- ・ 事前にいただいた質問内容にも回答します

<参加者の声>

- ・ ITベンダーの選定や見積交渉のポイントを教えていただき、とても勉強になった。
- ・ 事例に基づいたグループワークを通して、より理解が深まった。
また、見積交渉といっても新規、既存、保守費に分けて交渉方法や考え方が解説されていたので、IT部門で働く人であれば誰にでもおすすめできる内容だった。