

知財経営戦略コンサルタント養成講座

～「稼げるコンサルタント」をめざして～



担当 講師

佐久間 陽一郎

スキルアカデミー代表取締役

東京大学、米ウエストバージニア大学大学院卒。元アーサー・D・リトル・インターナショナル副社長兼マーケティング・ディレクター、佐久間コンサルティングオフィス代表(現職)

春田 仁

スキルアカデミープリンシパル

横浜国立大学国際経済学科卒。キヤノン株式会社、アーサー・D・リトル、NTT データ経営研究所を経て春田経営相談所を設立現在に至る

前田正彦

スキルアカデミープリンシパル

慶應義塾大学、米国マサチューセッツ工科大学経営大学院卒。NTT データ、NTT データ経営研究所、トーマツコンサルティングを経て前田・アンド・アソシエイツを設立、現在に至る

実施 日程

第1回：7月29日(土) 13:00～17:10 会場名：TKP 新橋汐留ビジネスセンター カンファレンスルーム
第2回：8月05日(土) 13:00～17:10 会場名：TKP 新橋汐留ビジネスセンター カンファレンスルーム
第3回：8月19日(土) 13:00～17:10 会場名：TKP 新橋汐留ビジネスセンター カンファレンスルーム
第4回：9月02日(土) 13:00～17:10 会場名：TKP 新橋汐留ビジネスセンター カンファレンスルーム
第5回：9月16日(土) 13:00～17:10 会場名：TKP 新橋汐留ビジネスセンター カンファレンスルーム
第6回：9月30日(土) 13:00～17:10 会場名：TKP 新橋汐留ビジネスセンター カンファレンスルーム

受講料

全6回：100,000円(税込・テキスト代込)

対象者

ビジネスの幅を広げ「知財経営戦略コンサルタント」として稼げるコンサルタントめざす意欲のある方
(以下の方に特にお勧めです)

- ・新しいビジネスの開拓に自ら動く方
- ・中堅・中小企業の経営者と経営レベルの議論をしたい方
- ・新しいクライアントやプロジェクトを獲得の方法を知りたい方
- ・知財権利化業務の将来に不安を感じる方

到達目標

特許出願業務を主業としてきた弁理士が、企業経営者と経営レベルで対等に議論し、顧客のニーズに応える知的財産戦略を包含する知財経営戦略コンサルタントになるための、体系的戦略知識と、それに付随するスキルやコンピテンシー全般を獲得することを目標とします。

反転クラス

当講座は、座学の時間を最短化し、実践性を身につけるための演習や討議、発表などの時間を最長化するため、「反転クラス」という手法を用います。そのため、当講座を担当する(株)スキルアカデミーのサイト上で、指定するeブックを事前に読んでいただくこととなります。

この予習と講座の組み合わせで、受講者を「稼げるコンサルタント」に誘うこととなります。

※相応の予習が課せられることをご承知おきください。

<p>概要 ねらい</p>	<p>当講座では受講者に「稼げるコンサルタント」を目指していただきます。弁理士が知財権利化業務からその守備範囲を広げ、経営の上位概念である経営コンサルティング業務に参入することは、自然な流れでしょう。当講座で対象としている顧客企業(クライアント)は、大企業の知財担当者ではなく、中堅・中小企業(以下、「中小企業」)の経営者です。彼らとの間に信頼関係を築くには、「知財ありきのアプローチ」ではなく「経営からのアプローチ」が必須です。</p> <p>知財経営戦略コンサルタントとして備えるべき中核的知識は勿論戦略論です。当講座『戦略編』では、中小企業経営者のために、三位一体の戦略(事業戦略・技術戦略・知財戦略)を策定し、中小企業経営の高度化を実現するための手法を獲得していただきます。</p> <p>しかし戦略論だけで仕事をとれるようにはなりません。コンサルタントとしてビジネススキルで武装することが必須です。そこで当講座『スキル編』では、知財経営戦略コンサルタントとして備えるべき「能力の全体像」——スキル、コンピテンシー、価値観、動機——を提示し、自分がその能力セットの何を持っており、何を学ぶべきかを特定した上で、強化すべき能力を獲得する方法を学びます。スキルとしては特に、言語化スキル、論理的思考力、イシュー分析、ファシリテーション・スキル、プロジェクトセールス・スキルを重視します。またコンピテンシーとしては、顧客志向性と概念的思考力を重視します。</p> <p>また、2012 年度まで、当講座に相当する講座に参加された弁理士の皆さまに、どのようにクライアントを開拓し、プロジェクトを獲得してきたかをご紹介します予定です。それぞれがそれぞれの工夫と努力でビジネスを育てていった過程を知ることは、受講者の今後のビジネス開拓に大いに参考になるはずです。</p>
<p>形式及び内容 (予定)</p>	<p>グループ討議形式</p> <p>※当講座では「稼げるコンサルタント」に近づけるよう、「反転クラス」手法を用います。</p> <p>第1回：戦略編／スキル編</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 経営・戦略の起源と戦略のフレームワーク: 既存事業戦略と新規事業戦略 ② Who レベルの戦略: 「我々はそもそも何者なのか？」を考える ③ 能力の氷山モデル ④ コンピテンシーのプロファイル ⑤ 言語化スキル <p>第2回：戦略編／スキル編</p> <ol style="list-style-type: none"> ① Where レベルの戦略: 「どこで戦うか？」を考える ② How レベルの戦略: 「どうやって勝つか？」を考える ③ グラフィックススキル ④ プレゼンテーションスキル <p>第3回：戦略編／スキル編</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 戦略論の現在と未来: 戦略論は進化し続ける ② 論理的思考力、因果分析、イシュー分析 <p>第4回：戦略編／スキル編</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 事業戦略と技術経営をつなげる ② イノベーション・プロセス: 成果につながる開発プロセスをデザインする ③ ミーティングマネジメント、ブレーンストーミングスキル <p>第5回：戦略編／スキル編</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 個別グループへの最終レポートの作成支援 ② プロジェクトセールススキル、ファシリテーションスキル <p>第6回：戦略編／スキル編</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 成果発表と講評 <p style="text-align: right;">※講座の進捗度合いによっては、講義内容が前後する場合があります。予めご了承ください。</p>
<p>課題図書</p>	<p>(株)スキルアカデミーのウェブサイト指定するeブック (株)スキルアカデミーが指定するケース本 ※課題図書は初回開講日にお知らせします。</p>