

2 時間で内容がわかる導入セミナー 「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)

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

7月3日(火) 18:30～20:30 会場名: 弁理士会館

受講料

1,000 円

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

「知財経営戦略コンサルタント養成講座」の目的、内容やポイントを理解する

ポイント

「知財経営戦略コンサルタント養成講座」は3時間x6回=計18時間という、かなり充実した講座です。2時間の導入セミナーでは、講座の目的や内容、そして学習手法としての「反転クラス」をご説明いたします。

当講座は「稼げるコンサルタント」をめざす上級クラスといえるでしょう。しかし経験豊富な現役のコンサルタントの丁寧なリードで、演習や討議、発表などの時間を最長化し、実践に役立つノウハウを移転いたします。そしてコンサルタントして全くの初心者でも実践可能な、どのようにクライアントと会うのか、どのようにリードを獲得するのか、どのようにプロポーザルを書くのか、どのようにプロジェクトをマネージするのかといった基本の基本から学習していただきます。

<p style="text-align: center;">概要 ねらい</p>	<p>～以下、「知財経営戦略コンサルタント養成講座」の概要・ねらい～</p> <p>当講座の究極的な目標は、「1人のコンサルタントとして、クライアントから戦略系のプロジェクトを獲得し、成功裏にプロジェクトを終了させ、クライアントからの信頼を勝ち取る」ことにあります。そのための当講座の到達目標は、コンサルタントとしての第1歩を歩み出せるに十分な知識やスキルを獲得することです。</p> <p>具体的には、以下の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略論の基本を理解し、日進月歩する戦略論の最先端にい続けられることができる知識体系を獲得する ・ 一人前のコンサルタントとして備えるべき「心構え」、必要とされる「知識」「スキル」「コンピテンシー」を知り、自分の「伸びしろ」を特定する ・ クライアントとの出会いの「場」を設け、「リード」を獲得する方法を知る ・ プロジェクトを獲得するための「プロポーザル」が的確に書けるようになる <p>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、事業戦略を策定し、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の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、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 style="text-align: center;">形式及び内容 (予定)</p>	<p>■はじめに(佐久間)</p> <ul style="list-style-type: none"> — 講座開講の時代背景 — 講座の目的 — コンサルタントとは一体何者なのか？ — 「反転クラス」で高まる実践性 <p>■講座の内容</p> <ul style="list-style-type: none"> — スキル編 — 戦略編 — 予習 — 購入ケース <p>■主要な学びのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> — どのようにクライアントと会うのか — どのようにリードを獲得するのか — どのようにプロポーザルを書くのか — どのようにプロジェクトをマネージするのか <p>■質疑応答</p>