

# 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

第1回： 8月 7日(火) 18:30～21:45 会場名：弁理士会館  
第2回： 8月 21日(火) 18:30～21:45 会場名：弁理士会館  
第3回： 9月 4日(火) 18:30～21:45 会場名：弁理士会館  
第4回： 9月 18日(火) 18:30～21:45 会場名：弁理士会館  
第5回： 10月 16日(火) 18:30～21:45 会場名：弁理士会館  
第6回： 10月 30日(火) 18:30～21:45 会場名：弁理士会館

受講料

全6回： 60,000 円（税込・テキスト代込）

概要  
ねらい

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。

具体的には、以下の通りです。

- ・ 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

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。

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。

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>形式及び内容 (※予定)</p>	<p>グループ討議及び最終レポートへの取り組みは個人で実施  ※当講座では限られた時間で「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。  この手法については、以下の「その他」を御覧ください。  <b>※最終レポートは、知財経営戦略コンサルタントとして必須のプロポーザル(提案書)作成を含みます。</b></p> <p><b>第1回：戦略編</b>  ① コンサルタントとは何者か？  ② 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  ③ Who レベルの戦略：「我々はそもそも何者なのか？」を考える</p> <p><b>第2回：スキル編</b>  ④ 最終レポートの課題の説明  ⑤ 能力の冰山モデル・コンピテンシーのプロファイル  ⑥ プレゼンテーションスキル  ⑦ プロジェクトセールススキル</p> <p><b>第3回：戦略編</b>  ⑧ Where レベルの戦略：「どこで戦うか？」を考える  ⑨ How レベルの戦略：「どうやって勝つか？」を考える</p> <p><b>第4回：戦略編／スキル編</b>  ⑩ 戦略論の現在と未来(1)：戦略論は進化し続ける  ⑪ ファシリテーションスキル、ケース「大塚家具の失敗」使用  ⑫ 戦略論の現在と未来(2)：競争戦略論とRBVのかなた</p> <p><b>第5回：スキル編</b>  ⑬ 個別グループへの最終レポートの作成支援</p> <p><b>第6回：戦略編／スキル編</b>  ⑭ 成果発表と講評</p> <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>対象者</p>	<p>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をめざす意欲のある方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新しいビジネスの開拓に自ら動く方</li> <li>・中堅・中小企業の経営者と経営レベルの議論をしたい方</li> <li>・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</li> <li>・知財権利化業務の将来に不安を感じる方</li> </ul>		
<p>到達目標</p>	<p>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。</p>		
<p>その他</p>	<p>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。</p> <p><b>※相応の予習が課せられることをご承知おきください。</b></p>		
<p>課題図書</p>	<p>(株)スキルアカデミーのウェブサイトで指定するeブック</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>講座「実践的戦略論基礎」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業における戦略</li> <li>・ 我々はそもそも何者なのか？ -WHO レベルの戦略</li> <li>・ どこで戦うか？ - WHERE レベルの戦略</li> <li>・ どうやって戦うか？ - HOW レベルの戦略</li> </ul> <p>講座「能力のプロファイリング」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人の能力とは何か？</li> <li>・ スキルのプロファイリング</li> <li>・ コンピテンシーとは何か？</li> <li>・ コンピテンシーのプロファイリング</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top; padding-left: 20px;"> <p>講座「ビジネススキル」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目的スキル編 プレゼンテーションスキル</li> <li>・ 複合スキル編 ファシリテーションスキル</li> <li>・ 複合スキル編 プロジェクトセールススキル</li> </ul> </td> </tr> </table> <p>(株)スキルアカデミーが指定するケース本</p> <p><b>※課題図書は開講前に、IPBA 事務局よりお知らせします。</b></p>	<p>講座「実践的戦略論基礎」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業における戦略</li> <li>・ 我々はそもそも何者なのか？ -WHO レベルの戦略</li> <li>・ どこで戦うか？ - WHERE レベルの戦略</li> <li>・ どうやって戦うか？ - HOW レベルの戦略</li> </ul> <p>講座「能力のプロファイリング」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人の能力とは何か？</li> <li>・ スキルのプロファイリング</li> <li>・ コンピテンシーとは何か？</li> <li>・ コンピテンシーのプロファイリング</li> </ul>	<p>講座「ビジネススキル」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目的スキル編 プレゼンテーションスキル</li> <li>・ 複合スキル編 ファシリテーションスキル</li> <li>・ 複合スキル編 プロジェクトセールススキル</li> </ul>
<p>講座「実践的戦略論基礎」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業における戦略</li> <li>・ 我々はそもそも何者なのか？ -WHO レベルの戦略</li> <li>・ どこで戦うか？ - WHERE レベルの戦略</li> <li>・ どうやって戦うか？ - HOW レベルの戦略</li> </ul> <p>講座「能力のプロファイリング」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人の能力とは何か？</li> <li>・ スキルのプロファイリング</li> <li>・ コンピテンシーとは何か？</li> <li>・ コンピテンシーのプロファイリング</li> </ul>	<p>講座「ビジネススキル」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目的スキル編 プレゼンテーションスキル</li> <li>・ 複合スキル編 ファシリテーションスキル</li> <li>・ 複合スキル編 プロジェクトセールススキル</li> </ul>		