

知財ビジネススキル講座 「コンサルティング力強化（東京）」

～相手のニーズを聞き出し、相手を動かす提案をするためのノウハウ～

実施日程	第1回：11月14日（水）18：30～21：45 弁理士会館 第2回：11月28日（水）18：30～21：45 弁理士会館 第3回：12月12日（水）18：30～21：45 弁理士会館
受講料	30,000円（税込・テキスト代込）
対象者	<ul style="list-style-type: none">● 知財経営コンサルタントを目指す方● クライアントとのコミュニケーション力を高めたい方 ⇒クライアントのニーズを聞き出す力を高めます ⇒クライアントのニーズに沿った知財戦略を構築する力を高めます ⇒クライアントを動かす提案力を高めます● 中小企業支援を目指す方 ⇒顧客に対する理解力・提案力を高めます● 企業にお勤めの方 ⇒社内関係者に対する理解力・提言力を高めます <p>※本講座は「弁理士知財キャラバン事業 履修支援員となるための研修」、「知財経営コンサル育成プログラム」を受講した方にもおすすめの内容です。</p>
概要 ねらい	<p>皆さんが知財に関するソリューションを提案するとき、「なんとなく相手の反応がイマイチ」と感じることはありませんか？ それは「相手のニーズを本当の意味で理解できていない」「ニーズに沿った知財戦略を構築できていない」「提案内容は妥当だが、それに対して相手がメリットを感じていない」というサインです。訴求力の高い提案を行うためには、知財の専門知識量だけではなく、事前に行う情報収集や直接のヒアリングを通して顧客のニーズを理解すること、知財を活用して顧客の企業価値を高める提案を策定すること、そして顧客に刺さる提案をすることが必要不可欠です。</p> <p>本講座は知財経営コンサルタントに求められる能力のうち、特に顧客に刺さる提案をすることにフォーカスし、思考法（戦略的思考/論理的思考）や顧客の真のニーズ・検討ポイントを押さえるためのコミュニケーションのフレームワークを学びます。さらに、豊富な演習やケース討議を通じて実践力を強化します。</p> <p>※ 知財専門スキルを強化する講座と併せて受講することで、より顧客視点に立った納得力の高い提案を行うことができます。</p>
到達目標	<ul style="list-style-type: none">● 知的財産の専門家として、クライアントの成長に資するためのコンサルティングスキルを習得する● クライアントの現状、経営者のニーズを踏まえ、知的財産を活用した戦略を構築し、提案するプロセスを理解し、実践できるようになる- 収集した情報から顧客を取り巻く環境を分析し、顕在的・潜在的な課題について仮説（ニーズの予測）を立てることができるようになる- 仮説をもとに、顧客に対してヒアリングすべきことを抜けもれなく考え、効果的な面談ができるようになる- 知財を活用することで、顧客ニーズの実現を図る経営戦略を構築できるようになる- 顧客にメリットを感じてもらい、経営者を動かす提案力を身につける



担当
講師

小林 久人 (こばやし ひさと)

人財経営コンサルティング コンサルタント・中小企業診断士

1984年3月 名古屋大学経済学部卒業

1984年4月 株式会社東海銀行(現 株式会社三菱UFJ銀行) 入行

・事業調査部にて、業界調査、個別企業調査、大口与信案件審査

・法人業務部にて、法人担当者の育成体系構築、研修企画、講師登壇

2010年4月 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 出向転籍

・株式会社三菱UFJ銀行行員向け自己啓発研修の企画・運営

・一般企業向けビジネススクールの企画・運営

・MUFGグループ企業、地方銀行向け人材育成・研修企画、講師登壇
(リーダーシップ研修、マネジメントスキル研修、キャリア研修などの他、各種ビジネススキル研修に登壇)

2018年4月 経営コンサルタントとして独立開業

内容
(予定)

【第1回】 経営戦略 ～ 企業の現状を知り、あるべき姿を描く

<レクチャー&演習>

● オリエンテーション「顧客の知財経営の推進に資するために」

- ・研修の目的、学習内容についての導入講義
- ・顧客のビジネス支援に関する自身の課題や悩み、本講座への期待の共有

● 講義&ミニ演習「経営戦略のフレームワークによる現状分析」

- ・経営ビジョン実現に向けた持続的競争優位性を構築する戦略のプロセスの理解
- ・付加価値を創造する企業のビジネスモデル(知的資産)の把握
- ・企業を取り巻く外部環境を踏まえた自社の強み、経営課題の抽出

● 講義&ミニ演習「今後のビジョン・戦略の立案」

- ・外部環境と知的資産を踏まえたビジョン(方針・戦略)の仮説立案
- ・ビジョンを実現するための今後の取組の検討

● 演習「戦略の構築」

- ・ケース企業の現状分析と戦略の構築
- ・グループ討議のうえ、発表と共有

● 第2回に向けてのアクションプラン立案

- ・顧客企業(所属企業)の現状分析とビジョン(方針・戦略)立案

【第2回】 コミュニケーション ～ 論理的に考え、ニーズを聞き出す

<レクチャー&演習>

● 前回の復習「企業の現状分析とビジョン(方針・戦略)立案」

- ・アクションプランの実践状況の共有

● 講義&ミニ演習「ロジカルコミュニケーション」

- ・伝えたいメッセージの構造化(ピラミッドストラクチャー)
- ・構造化したメッセージのストーリー化(SDS法・PREP法)

・幹と枝葉を見極めるチャック化

- **講義&ミニ演習「コミュニケーションスキル」**
 - ・傾聴のスキル「沈黙」「ペーシング」「ミラーリング」
 - ・共感のスキル「同意する」「理解を示す」「言い換える」
 - ・質問のスキル「特定質問」「拡大質問」「関連質問」
- **演習「ニーズヒアリング」**
 - ・ケース企業のヒアリング準備と実践（ロールプレイング）
 - ・グループ討議による実践したヒアリングの振り返り
- **第3回に向けてのアクションプラン立案**
 - ・顧客企業（所属企業内の所管部署）のニーズヒアリング

【第3回】 課題解決 ～ 知財を活用した戦略を策定し、提案する
＜レクチャー&演習＞

- **前回の復習「企業のニーズヒアリング」**
 - ・アクションプランの実践状況の共有
- **講義&ミニ演習「提案営業・プレゼンテーション」**
 - ・法人営業における顧客視点の提案の重要性
 - ・プレゼンテーションスキル「視覚情報」「聴覚情報」
- **講義&ミニ演習「課題解決」**
 - ・ビジョン主導型の課題の設定
 - ・Why型ロジックツリーによる真因分析
 - ・How型ロジックツリーによる解決策の策定
- **演習「プレゼンテーション」**
 - ・ケース企業の解決策立案とプレゼンテーション
 - ・グループ討議のうえ、発表と共有
- **まとめ**
 - ・学んだ知識スキルの活用について共有
 - ・今後に向けたアクションプランの立案と発表