

知財関係者が学ぶ経営コンサル養成講座

～「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 スキルアカデミー取締役会長

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 スキルアカデミー代表取締役 CEO

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

高橋恭仁子 スキルアカデミープリンシパル

筑波大学理工学群社会工学類卒業、一橋大学商学研究科経営学修士コース（現一橋ビジネススクール）修了。ヘイ・コンサルティング・グループ（現コーン・フェリー・ヘイグループ）および PwC コンサルティング（現 IBM）日系製造業、農業系ベンチャー企業の経営に参画後、独立。

実施 日程

第1回：11月7日（木） 18:30～21:45 会場名：TKP 新橋カンファレンスセンター
第2回：11月14日（木） 18:30～21:45 会場名：弁理士会館
第3回：12月5日（木） 18:30～21:45 会場名：弁理士会館
第4回：12月19日（木） 18:30～21:45 会場名：弁理士会館

受講料

全4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歩を踏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
- ・ 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。また、受講者の能力を「研修前」、「研修終了時」、「研修終了3か月後」にわたって測定し、コンサルタントに必要な能力レベルを定点観測する仕組みも提供します。

<p>形式及び内容</p> <p>(※予定)</p>	<p>討議及び最終レポートへの取り組みは個人またはグループで実施</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>この手法については、以下の「その他」を御覧ください。</p> <p>※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。</p> <p>第1回：スキル編／戦略編</p> <p>① 弁理士としてどのようなコンサルタントめざすのか？</p> <p>② 「論理的思考力」、「プレゼンテーションスキル」</p> <p>③ 『中小企業の事業戦略論入門』のレビュー</p> <p>第2回：スキル編／戦略編</p> <p>④ 「クライアント企業の事業戦略再考」のプレゼンテーションと講評</p> <p>⑤ 「プロジェクトセールススキル」</p> <p>⑥ プロポーザルの種類とサンプル提示</p> <p>第3回：スキル編／戦略編</p> <p>⑦ 経営コンサルタントの能力とあなた</p> <p>⑧ 最終課題「クライアント企業の事業戦略再考プロジェクトご提案」個別作成支援</p> <p>第4回：戦略編／スキル編</p> <p>⑨ 最終課題「クライアント企業の事業戦略再考プロジェクトご提案」プレゼンテーションと講評</p> <p>※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めざす意欲のある方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
<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になります。</p> <p>※相応の予習が課せられることをご承知おきください。</p> <p>またコンサルタントとしての必要な能力を認識し、自分のレベルを測定して能力の向上をはかるため、「研修前」、「研修終了時」、「研修終了3か月後」にわたって受講者の能力レベルを測定します。</p>
<p>事前課題</p>	<p>課題図書((株)スキルアカデミーのウェブサイト指定するeブックを事前に読む)</p> <div> <div> <p>講座「実践的戦略論基礎」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業における戦略 ・我々はそもそも何者なのか？ -WHO レベルの戦略 ・どこで戦うか？ - WHERE レベルの戦略 ・どうやって戦うか？ - HOW レベルの戦略 </div> <div> <p>講座「ビジネススキル」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目的スキル編 論理的思考力 ・目的スキル編 プレゼンテーションスキル ・複合スキル編 プロジェクトセールススキル </div> </div> <div> <p>講座「能力のプロファイリング」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人の能力とは何か？ ・スキルのプロファイリング ・コンピテンシーとは何か？ ・コンピテンシーのプロファイリング </div> <p>※課題図書は開講前に、IPBA 事務局よりお知らせします。</p> <p>提出課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「クライアント企業の事業戦略再考」(提出期限:11月5日(火))