

AI時代に“生き残る”キャリア開発

このコースは、昨年度「コンサルティング人材研修」として開催しました。一部内容が重複しますのでご了承ください。



受け身の「受託開発エンジニア」から、主体的に顧客の問題解決や提案に臨める「コンサルタント」へと転換を目指す研修です。

システム開発会社に求められることが変わってきました。開発エンジニアのキャリア選択も多様化してきました。

顧客の见えない困り事、言語化できていない隠れた要求や要望を可視化して提案できるか否か。短期的・部分的なIT導入に留まらず、顧客の持続的成長を支援できるコンサルタントになれるか否か。顧客を知り、顧客と共に成長し、顧客の未来を共に創るパートナーになるためのコンサルティング力、マインドを醸成して頂くコースです。

コース詳細	
研修講座コード	ST052
受講料	¥ 66,000
開催予定	2日間(12時間) 2026-10-22(木) ～ 2026-10-23(金)
開講時間	9:30～16:30（昼食休憩：12：00-13：00）
前提知識	ビジネス経験が数年以上あることが望ましい
対象者	システム受託開発会社の管理職や現場リーダー、中堅～若手エンジニア ・受託内容の精度向上、新領域へのチャレンジを必要と感じている方 ・コンサルティングの重要性を感じている方 ・顧客をさらに理解し、顧客への提案力を強化したい方 ・受託開発ビジネスの今後に危機感を持っていらっしゃる方 ・既存顧客の維持・関係強化や新規顧客の開拓に取り組みたい方
到達目標	・顧客をより深く理解し、顧客の問題解決に意欲的に取り組めるようになる ・顧客が抱える問題を理解し、顧客への提案力を高めることができるようになる ・顧客の抱える幅広い問題にITをどう役立てられるか、視野を広げて助言ができるようになる ・「受け身」の開発エンジニアから、「顧客と共創」するコンサルタントを志向できるようになる
講師	T&Iアソシエイツ 田中 薫
備考	

研修内容

<1日目> システム開発会社とコンサルティング

1.コンサルティングが求められる背景

受託開発会社を取り巻く環境の変化、高まるコンサルティングの重要性

2.「問題把握力」のチェック

《ワークショップ》テーマ「顧客の問題は何か？」

「顧客は何を言っているか？」「顧客は何に困っているのか？」

3.コンサルティングで求められる「きくチカラ」

3つの「きく」の活用、関係性の構築～解決策の提案まで

4.コンサルティングとは何か？

その種類、そのプロセス、現代に求められるコンサルティングとは？

5.「顧客対応力」のチェック

《ワークショップ》テーマ「即興コンサルティング」

・「A社長の相談にどう応えるか？」、「B社長の相談にどう応えるか？」

<2日目> 「コンサルティングの多様性」、ワークで勘所を掴む、経験知を上げる

1.コンサルティングの第一歩：業務改善コンサルティング

《ワークショップ》テーマ「A社の問題解決」

・「A社の問題は何か？」「問題をどう解決するか？」

2.「問題」とは何か？

・問題の整理と分離、問題と課題の違い

3.攻めに繋がるコンサルティング：戦略コンサルティング

《ワークショップ》テーマ「B社の問題解決」

・「B社の問題は何か？」「問題をどう解決するか？」

4.コンサルティングと提案力

《ワークショップ》テーマ「自社のクライアントへコンサルティングをどう提案するか？」

・「自社のクライアントの現況は？」「どんな未来を顧客と共創したいか？」

5.コンサルタントという仕事

・コンサルタントの果たす役割と意義、外部コンサルタントとの共創

※進捗状況により変更となる場合があります。

お問い合わせ先

(株)北海道ソフトウェア技術開発機構 事業部研修課

営業時間: 平日 9:00～17:00

お問合せ: <https://www.deos.co.jp/contact>

電話: (011) 816-9700