

119. デジタル(DX)時代の事例から学ぶビジネス価値提案

* 本研修はFISAタイアップ研修となっておりますのでFISA会員は割引価格でご受講できます。詳細はFISAへお尋ねください。

1. 研修要領

・ITSS	2～3
・研修受講料(税別・テキスト代込み)	55,000円
・研修実施日	12/1 ～ 12/2
・研修実施時間	9:30～16:30
・研修場所	福岡ソフトウェアセンター 福岡研修室

2. 対象者

DX時代、新しいビジネスを企画する営業、プロジェクトリーダー

3. カリキュラムの概要

これからのデジタルトランスフォーメーション(DX)といわれる時代には、新しいビジネス戦略を顧客目線に立った価値提案できる営業マン、エンジニアが必要です。実際の事例を中心に、デジタルビジネスの本質を理解し、「いま」と「これから」のバックキャストの発想で、どのように顧客のビジネスプランが立案されていくのか、顧客と寄り添いながら、顧客も気が付かないような価値を考え、必要事項を引き出す能力を習得していただくコースです。

4. カリキュラムの詳細

2日間(12時間)

科目	時間	科目の内容
ビジネス上の価値創出	2.5h	1. デジタルトランスフォーメーション(DX)時代の価値を考える ・事例からビジネスモデルを考える(デジタル事例の紹介) ・顧客視点からビジネス上の価値を考える
ステークホルダの考える価値を引出す	3.5h	2. ステークホルダと価値の分析 [質問力演習]顧客視点のヒヤリング(ワークショップ) [ステークホルダの価値分析]Customer Journey Map 作成(ワークショップ)
価値創造、実践のためのプロジェクト企画	2.5h	3. 超上流工程の考え方(案件・プロジェクト企画) ・ポートフォリオ・プログラム・プロジェクト ・デザイン思考的発想 ～未知へのチャレンジプロジェクト ・IT組織としての方向性・データからの価値創出
ビジネスモデルの見える化	3.5h	4. ビジネスモデルの見える化 ビジネスモデルの分析、複数テーマの分析(優先度、変更管理) ・エンタープライズアナリシス [価値の分析]ビジネスモデル・キャンバス バリュープロポジション・キャンバス作成(ワークショップ) ◎まとめ / 現場での実践にむけて
計	12.0Hr	

※改善のため、予告なくカリキュラム及び教材を一部変更することがあります。

5. 使用教材

オリジナルテキスト

6. 到達目標

本コース修了後、次の事項ができることを目標としています。

- ・顧客に寄り添うビジネス価値提案をプランできること
- ・プロジェクト企画時に、ビジネスモデルと必要な要素がプランできること。