

現場に眠っている情報資源の活用法

◆ 研修の概要

【内 容】 企業ではITネットワークが浸透したことや顧客満足度向上のためにナレッジを活用する場面が日常茶飯時となっています。その中でも、企業にとって重要なのは失敗情報の共有です。この研修では、失敗情報を活用するための考え方や環境作りについて受講者全員で考え、意見交換をし、持ち帰っていただきます。

【到達目標】 社内・部内情報を洗い出し、蓄積された情報をナレッジ(=知恵)化する方法を習得する

【対象者】 営業部門の管理者、その他の管理者
最適人数:20名

【コース日程】 1日間

【金 額】 **講師費用、テキスト費用等**
ご予算に応じてカスタマイズ可能です。ご相談ください。

◆ 候補講師

弊社に登録された講師の中から、御社のご要望にあった数多くの研修実績と好評をいただいた税理士や中小企業診断士などの専門家を講師としてアサインします。

メイン講師 1名



◆ カリキュラム例

日程	形態	項目	内容
1日目	座学	情報は資産になる	<ul style="list-style-type: none"> • 情報を生かすとはどういうことか • 成功、失敗に関する偉人の言葉 • 失敗は成功するためのアイデアの宝庫 • 失敗を隠すことの弊害と顕在化することのメリット • 失敗は恥ずかしいことではない
	演習	成功事例、失敗事例の分析方法	<ul style="list-style-type: none"> • 今だからいえる失敗談とその後の対応 • 成功事例、失敗事例から何を学んだか • 成功・失敗事例の分析方法 • 分析結果の蓄積と分類
		失敗しないためのポイントの導出(=失敗の予測)	<ul style="list-style-type: none"> • 蓄積された情報資産から共通点を探ろう • 失敗の予測はできないのか • 失敗を予測するために必要なこと
		情報のナレッジ(=知恵・ノウハウ)化と共有・活用方法	<ul style="list-style-type: none"> • 情報資産をうまく活用する方法を考えてみよう ex. 共有化がうまく浸透しないのはなぜか

◆ その他のメニュー

■ホスピタリティ(もてなす心)と顧客ロイヤリティ

身近な例から顧客満足を考え、行動計画を立て実行に移すPDCAサイクルを回すコツを習得する。

■マーケティング基礎研修

マーケティングの理論を通して企業経営に必要な市場に対する考え方やアプローチ法を習得する。

■失敗しないシステム提案時のポイント

営業に必要なスキルを身につけることで、ネットワーク系サービス、通信機器の販売活動に活かせます。

■管理者のための現場力強化研修

社内・部内情報を現場力のある企業を例に、現場力向上のための視点や習慣、環境の作り方を自分たちで考え、発表し、そこで得た知識を現場に持ち帰る受講者主体型研修。