**Day1**

**研修の背景**

・メタのチェンジマインド

**目的**

・コンサル職社員のスキルアップ

・エンジニア社員のコンサルスキルアップ

**実施に際してのお願い**

・予習復習の能動的な姿勢

・積極的な発言、態度

・インプットだけでなくアウトプット

コンサルマネジメントシフト

意識/志向の姿勢→主体的・仕事を取りに行く/巻き取る存在

商流→技術力×マネジメント力を駆使して「大手事業会社」の課題か行ける支援を支援

重要なスキル

・コンセプチュアル→物事の本質をとらえる、真意発見

・コミュ→相手の立場に立って発言、傾聴

シフト方法

１、コンサル基礎力習得

２、実戦でPDCA実行

３、実戦で高ふ付加価値

シフトの必要性

１，AIの台頭

２、コンサル激戦時代

・洞察力

・搬送力

・あなたらしさで説得力

・人間力で差別化

**コンサル力について**

どんな能力にも「人間力」「当事者意識」は根底になってくる

Day2

**ロジカルシンキングの必要性**

・説明力

・相手の話の内容理解力

コンサルタントとは

→クライアントきぎょ王の経営課題を明らかにしIT技術で問題を解決する

**ロジカルシンキングが必要な理由**

・提案力、説明力

・分析力

・生産性向上

・コミュニケーション能力

・課題解決力

↓

適切で効率的な問題解決のため

お客様に納得いただき、動いてもらうこと(実行支援の価値を知らせる)

**ロジカルシンキングの基本的な手法とフレームワーク**

演繹法、帰納法、弁証法

・MECE

→もれなく、ダブりなく。前端を俯瞰してみながらもれなくダブりなく見ていく

・仮説思考

→仮説を立ててから取り組む

・ゼロベース思考

→ゼロベースの知識から考える。革新的、創造的なアイデアの創出、客観的思考

・ロジックツリー

→問題解決手法

・フェルミ推定

→いえっきょ層も付かない数字を論理的思考能力を頼りに概算すること

わけのわからない数字も論理的思考力だけで推定する

**注意点**

論理的に考えることと、論理的に話すは全く別物

→**マジレス民で人に嫌われますよ**

つまり、さっきの論理的に考えるフレームワークを知っていても称賛されることではない

→正論だけでは人は動かない

**人は感情に変化があったときに動くもの**

**必要なこと**

**「論理的に正しい結論を導き出す」＋「相手の感情や状況を理解する」**

**＝相手に動いてもらう（実行支援）**

**お客様に動いてもらうために、「なるほど！」という感情を引き出しましょう**

**トリプルシンキング**

ロジカルシンキング

→なぜそう言えるのか

様々な情報江尾見極め、論理的に整理し、わかりやすく人に伝えて説明する

ラテラルシンキング

→ほかに方法がないのか

さっぽろ雪まつり、**雪だるいけど見ものにした**

**悪用すると嫌われる**

クリティカルシンキング

→本当に正しいのか

逆向きのジェットコースター、**一見したら思いつかない逆の発想**

**ロジカルシンキングでお客様が納得する議論・導き出せる**

例題

Day２

アジェンダ

・必要なマインド

・目指すべきコンサルタント像

・自分がなりたいコンサルタント像

**必要なマインド**

→**プロフェッショナルマインド**

参画すればプロフェッショナルという意識

コンサルタントの増加

**心がけるべき3つの視点**

**１，パッシブ（受動的）からアクティブ（自主的）へ**

間違えても問題ない。

→大切のはそれ場でのプロセスに目を向けて改善をする

誤り

→上司からの「あれってどうなってる？」

１、上司に報告できてない

→自分の動きを把握してもらえられてない

２、期限が認識できてない

→地位が高くなると自分から期限を区切りに行く必要があるため

３、上司と部下の関係になっている

→MTGでは対等な関係で会話する多恵

**２、プロフェッショナルとして残すとの意識**

→どの時間においても高いコストが発生している

周りの企業と比較されてクレームになる

【コンサルとしての価値提供】

・マンパワー

・専門知識

・ノウハウの提供

・新しい視点やアイデア

**３、継続的な学習の実施**

クライアントとの会話で質問に答えられる比率向上は日々の学習が関係している

例）エレベーター内などの短期間のアイデア提案力

**一番**

花形は瞬発力のある納得させることができる提案力

**METATEAMが目指すべきコンサルタント像**

【**エンジニアとコンサルタントの職務変化を理解し「受け身」から「主体的」になること**】

成果物作成→「**顧客の経営の成功に対して」のシステム作成の前段階への意識**に変更

**経験がないと意思決定ができない**

→主体性によって獲得した経験が生きる

生成AIが強いが最終的に決定する場面では人間の知識が必要になる

「コンサルは**人情売り**」

→草苅さんだからお願いしたいを勝ち取る？

**これからのコンサル業界**

【**クライアントもコンサルの求めることが明確化してきていて価値を出すことにおいての難易度が上昇している**】

**NG**

・草苅さんだから頼みたいができない

・0→1を作り出せるコンサルでないと高いコストを払う価値は売

「新体制がある経験こそ、生きる。経験がないと、意思決定ができない。倫理観など。」

課題

自分がなりたい「コンサル像」とは

※案でそう思ったのかをより具体的に

コンサル像：お客様に寄り添えるようなコンサル像

理由：課題解決に向けたピンポイントな解決策を提示できるようになるため

詳細：

困っている人の問題解決をするには、当事者の気持ちを理解する必要がある。解決方法を提案する必要があると考えている。

→相手の問題の解決の糸口が見つけられない

→画期的な提案はできない

・クライアントとの信頼関係構築

→人情が大切ということを

Day4