



業務改革
コンサルタント育成

Product Brief | Soft Skills Training

Soft Skills for SAP Professionals

SAP®プロジェクトを止めずに、 若手コンサルタントを戦力化する

週1時間×実案件で回す、業務改革コンサルタント育成プログラム。
要件定義が進まない。若手の考える力が弱い。シニアが疲弊している。
その問題を「インプット」と「現場実践」で解決。

CHALLENGE

こんなプロジェクト、心当たりありませんか？

プロジェクト現場の悩み

- 要件定義で顧客をリードできず、シニアに負担が集中している
- 若手がいても、発言をするのはいつも同じ人だ
- シニアが常に緊急かつ重要なタスクに振り回されている
- プロジェクトを任せられる人材がいない

育成・スキル面の悩み

- モジュール知識はあるが「業務改革」の提案ができない
- 若手の成長がプロジェクト運と上司に依存している
- 課題の構造化・合意形成などのスキルが体系化されていない
- 「コンサルタントとしての思考プロセス」を教えていない

ROOT CAUSE

問題の真因は技術スキルや経験ではなく、
「ソフトスキルの体系不在」にあります



技術スキル以外は OJT任せ

成長がプロジェクト運と上司に依存しており、体系的な育成ができていない



コアスキルの 体系が存在しない

相手を動かすコミュニケーション、合意形成などのスキルが整備されていない



思考プロセスを 教えていない

SAPの技術は教えているが、コンサルタントとしての思考法が身につけていない

SOLUTION

1 時間

週のトレーニング時間

プロジェクトから人を抜かず、業務と平行して実践的に学ぶ

3 か月

体系的な育成期間

詰め込まず、順を追って体系的に学習と振り返りの反復で定着を促進

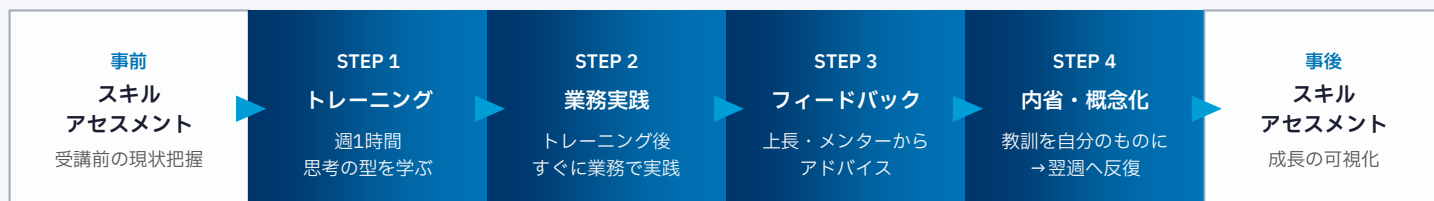
12 回

合計トレーニング回数

思考～折衝まで網羅したカリキュラム
上長にも毎週内容をフィードバック

PROGRAM FLOW

育成サイクル：週次で回す学習・実践・内省ループ



CURRICULUM

若手～中堅向け 全12回カリキュラム（カスタマイズ対応可）

第1回 セルフマネジメント タイム・タスク マネジメント 時間価値の理解と効率的な プロジェクト管理	第2回 問題解決力 顧客課題の 理解 顧客課題の構造化と抽象化、 具体化と図解化	第3回 問題解決力 顧客課題の 分析 顧客課題の深ぼり、特定と 言語化	第4回 問題解決力 顧客の あるべき姿 顧客満足度の高いシステム導入 に重要な3つの目
第5回 問題解決力 顧客要望を 適切に捉える 問いの立て方、How型思考と Why型思考の使い分け	第6回 問題解決力 ソリューションを 導き出す 導出の公式と立案、ステーク ホルダーとの合意形成	第7回 コミュニケーション 顧客に行動を とってもらうには プロジェクト推進コミュニケー ションの原則	第8回 コミュニケーション プレゼン テーション 目的達成のための伝わる資料と 話し方
第9回 コミュニケーション システムと 思考の図解 コミュニケーション手段として の図解の威力と活用方法	第10回 コミュニケーション 文字コミュニ ケーション ITに不慣れな顧客への 文字コミュニケーション	第11回 コミュニケーション 要件ヒアリングでの 質問手法 質問の効果と顧客の本音を 引き出す質問テクニック	第12回 チームワーク 顧客との 折衝 利害衝突時にWin-Winを目指す マネジメント術

FAQ

Q. 受講生に負荷がかりませんか？

受講者の約8割が「週1時間の方が業務調整しやすい」と回答。定例会議と同じ感覚で組み込みます。万一欠席の場合はフォローアップを実施します。

Q. 管理職（上長）の負担は増えますか？

一定のご負担はかかりますが、トレーニングという共通の題材があることで会話が生まれ、上長自身の育成スキル向上にもつながります。トレーナーより毎週上長の方へ育成ポイントをお伝えします。

Q. 受講人数の上限はありますか？

1クラス10名を上限の目安としています。参加人数が10名以上の場合は、グループを分けて対応。実施方法については事前にご相談の上、決定いたします。

Q. 料金はいくらですか？

人数と期間によって異なります。受講者10名・3か月で170万円～が概算となります。詳しくはお問い合わせください。

本資料のいかなる部分も、株式会社EdWorksの明示的な許可なくして、いかなる形式においても複製または転載することはできません。本資料に記載された情報（サービス内容・料金・実績・事例等）は作成時点のものであり、予告なしに変更されることがあります。本資料は情報提供のみを目的として提供されており、いかなる種類の表明または保証を行うものではありません。記載内容に関する誤記・脱着等の過失に対する責任を負いかねます。© EdWorks Corporation All rights reserved.

SAPはSAP SEまたはその関連会社の登録商標です。本資料は株式会社EdWorksが独自に作成したものであり、SAP SEまたはその関連会社による後援・提携・認定・推奨を示すものではありません。

お問い合わせ先

株式会社EdWorks

<https://consultant.ed-works.co.jp/inquiry>