

プログラム内容

■自己紹介

■オープニング 研修の目的&ゴールの共有

1. グループ演習 **講義前**

見積書サンプルをもとにITベンダーへの質問、指摘事項をグループで考え、グループ発表

2. ITベンダー交渉3つのポイント

- (1) ITベンダーと交渉する時に最も大切なことは『徹底的にITベンダーに質問すること』
- (2) なぜ、質問することが大切なの？
質問の効果って何？
- (3) 具体的にどんなことを質問すればよいの？

3. ITベンダー交渉に必要な4つの資料

- (1) ITベンダーから提示された見積資料では見積金額を精査するには不十分！
- (2) 見積金額を精査するために、ITベンダーに要求すべき4つの資料とは？
- (3) 4つの資料の関連性とは？

4. ITベンダー交渉7か条

この7つを知れば、IT経験の少ない方でも明日からのITベンダー交渉に自信を持って臨むことができます。

5. ITベンダーの見積金額決定プロセス

- (1) 顧客から見積依頼をされた時、ITベンダーは何を考え、どんな行動を取り、見積金額を算出するの？
- (2) ITベンダーから高額な見積金額を提示されないための具体的な対処方法とは？

6. ITコスト削減事例紹介

- ・ケース① 削減金額の大きいケース
 - ・ケース② 削減金額の小さいケース
- (1) どのような戦略、戦術で保守金額を削減したの？
 - (2) ITベンダー交渉の手順、役割分担とは？
 - (3) ITベンダー交渉で一番大切なことは？

7. グループ演習 **講義後**

- 今日の学びを踏まえ、見積書サンプルに対して
- (1) ITベンダーへの質問、指摘事項をグループで検討
 - (2) グループごとに発表
 - (3) 講師からアドバイス

8. 本日のまとめ&質疑応答

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせください。

講師プロフィール

IT経営コンサルタント **三宅 幸次郎** 氏

1960年生まれ。武蔵大学人文学部社会学科専攻修了。(株)野村総合研究所に入社しシステムエンジニアとして、流通、産業系の業務システムの設計、開発、運用保守に携わる。
2014年頃から、「ITコスト削減」コンサルタントとして、ITベンダーとの交渉・お客様向け支援を実施。
現在は、「ITベンダー」「お客様を支援する立場」2つの立場でITコスト削減に関わってきた強みを生かし、IT経営コンサルタントや研修講師として、「ITコスト削減」のテーマで、大企業だけでなく、中堅企業、自治体を支援中。