

ITベンダーとの見積交渉力強化セミナー

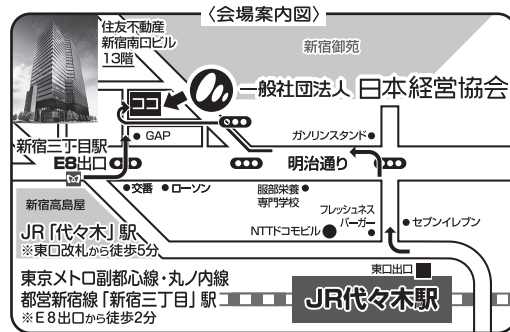
日時 2024年9月19日(木) 10:00~16:30 (5.5H)

参加方法 ■会場参加：日本経営協会内専用教室 (右図参照)
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31
住友不動産新宿南口ビル13階

■オンライン参加：ZoomによるLive配信

講師 IT経営コンサルタント **三宅 幸次郎** 氏

対象 ITベンダーと見積の精査や金額交渉等がある方
※ITについての知識や経験に自信のない方、大歓迎です
※契約金額の規模に関わらずご受講いただける内容です



主催 **一般社団法人 日本経営協会**

開催にあたって

ITベンダーから見積もり金額を提示された際、「納得した価格」で発注を行うためには、ベンダーへの質問や交渉が欠かせません。しかし、「IT知識が無く見積金額の妥当性の判断や交渉ができない」「何を質問してよいかわからない」「交渉が不得意」といった声を多くお聞きします。


そこで本セミナーでは、ITベンダーとの交渉に必要な基礎知識、マインドを含めた実践的ノウハウを学びます。講師には「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三宅氏を招聘します。講義前・講義後のグループディスカッション、スキルチェックを通して、スキルアップを実感し、交渉への自信をつけていただけます。

参加料 (1名様) ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇ 日本経営協会会員(1名)：33,000円(税込)
- ◇ 一般 (1名)：40,700円(税込)

受講お申込み方法

お申込みは開催日の**5営業日前**までをお願いいたします。

- 1 本会HPをWEBで検索 **NOMA 講座** **検索** 
- 2 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- 3 ご希望のセミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック
- 4 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力ください。
- 5 お申込みいただきますと、確認メールが届きます。

参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認下さい。参加料のお振込みは原則として請求書に記載のお支払期限までをお願いします。

振込み手数料は貴社(団体)にてご負担下さい。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきます。

キャンセルについて

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。ただし、オンライン参加の場合は、セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。(セミナー1週間前程度から発送開始)

お申込み・お問合せ先 **一般社団法人 日本経営協会**
企画研修グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL (03) 3403-1891(直) E-mail:tms@noma.or.jp
URL <https://www.noma.or.jp>

オンライン参加について

【セミナーで使用するテキスト・資料とご視聴について】

セミナーで使用するテキスト・資料類は、現物(紙)を送付する予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご派遣責任者(連絡担当者)宛てご連絡いたします。

【オンラインセミナー受講上の注意事項について】

Zoomを用いて、会場の研修の様子をライブ中継いたします。Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード(最新のバージョンに更新)して下さい。Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>
セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、テキストデータおよびセミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索/ご入会のご案内」をご参照ください。

その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

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

ご参加に当たってのお願い

- ◆オンライン参加可能講座です。
ビデオ・マイク付のPCで、ビデオONでご参加ください。(場面に応じて、ミュート解除でご参加いただけます。)

※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

1984年 大手SI企業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。