

コンサル能力を高める「ナレッジの見える化」を獲得する画期的手法 「ナレッジファシリテーター育成研修」のご案内

企業内リーダーやコンサルタントの皆様は、業績向上のために日々努力されていると思います。しかしながら成果を上げるためには、今までにない技法を獲得し、商談や実務に活用される必要があると拝察します。

そこで資産工学研究所では、「ナレッジの見える化」を遂行する「ナレッジファシリテーター育成研修」をご提供します。本研修を活用して、皆様の事業のご発展にお役立てください。

研修の狙い

- 本質思考法に基づく「坂本式ナレッジファシリテーション技法（SKFS）」を駆使できます。
- 問題・課題を抽出・整理・解決策立案・実施ができます。
- 現場のナレッジを抽出・整理し、「知的資産（成功法則）」として体系化できます。
- ナレッジマネジメントの進め方が分かり、まとめ役になれます。

研修の特長

- (株)資産工学研究所の「ナレッジファシリテーター」が研修担当の受講者に、本質思考に基づいたSKFSの理論を講義し、演習を通じて体得していただきます。
- ナレッジファシリテーションにより「気づかせるコンサル」ができるような研修手法で実施します。
- 個人別の演習を通じて「分かりやすく活用しやすい普遍的なナレッジ」が得られます。
- 皆様にとって貴重な「コンサル現場の生きたナレッジ」が得られます。

カリキュラム

午前	午後
<ol style="list-style-type: none">1. 主旨説明2. スケジュール説明3. 本質のとらえ方4. ナレッジのとらえ方と活用方法5. ナレッジファシリテーションの模範実技6. ナレッジファシリテーションの理論演習	<ol style="list-style-type: none">1. ナレッジファシリテーション実技演習（各人）<ul style="list-style-type: none">・ 問題整理型・ プロセス型・ パターン型2. ナレッジ活用方法3. まとめ・評価

講師プロフィール：坂本善博

- 1972年、東京大学経済学部卒業。富士通株式会社入社。システムエンジニアとしてIT適用指導を担当。商品企画部長として戦略情報システム、オープンシステム、マルチメディア化、パーソナル化の商品化を中心に商品化担当。
- 1994年、株式会社昭文社専務取締役役に就任。地図のマルチメディア商品開発。
- 1998年、株式会社資産工学研究所を設立。「坂本式ナレッジマネジメントシステム（SKMS）」を開発し、「見える化」「できる化」をキーテクノロジーに大企業からベンチャー企業まで200業種300社のナレッジマネジメントコンサルティングを経験・展開中。



参加申込み用紙 (ご紹介者名：)

氏名		会社名	
メール		参加日	<input type="checkbox"/> 3月18日(日)、 <input type="checkbox"/> 3月25日(日)

FAX:03-5213-4679にお送りください。

「ナレッジファシリテーター育成研修」の実施方法

分類	原理・原則	解説・例		*
はじめに	・本資料は、「ナレッジファシリテーション研修」に参加するための補助になる情報を記述したものです。			
研修の概要	日時	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3月18日（日）9：00－19：00（9時間）懇親有 ・ 3月25日（日）9：00－19：00（9時間）懇親有 		
	場所	・(株)資産工学研究所 半蔵門線半蔵門駅3b出口1分		
	定員	・ 8名（最小実施人数4名）		
	費用	・ 64,800円（税込）		
研修の狙い	問題解決やナレッジマネジメントを指導できるナレッジファシリテーターを育成します	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本質思考法に基づく手法である「坂本式ナレッジファシリテーションシステム（SKFS）」を駆使できます ・ 問題・課題を抽出・整理・解決策立案・実施ができます。 ・ 現場のナレッジを抽出・整理し「知的資産」として体系化できます。 		
研修の特徴	SKFSの理論を講義します	・(株)資産工学研究所の「ナレッジファシリテーター」が研修受講者に、本質思考法に基づいたSKFSの理論を講義し、演習を通じて体得していただきます。		
	ナレッジファシリテーターになれます	・顧客先のいろいろな課題やノウハウの「見える化」ができるナレッジファシリテーターになることができます。		
	ナレッジが得られます	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人別の演習を通じて「わかりやすく活用しやすい普遍的なナレッジ」が得られます。 ・ 自分にとって貴重な「現場の生きたナレッジ」が得られます。 		
対象用途	問題・課題を解決したい	・顧客の各種問題・課題をタイムリかつ的確に表出・整理・検討したい。		
	ナレッジマネジメントを推進したい	・ナレッジマネジメントを自分で推進したい。特に現場のナレッジをファシリテーションして一元化して、個人の成長や成果につなげたい。		
	会議の運営の技法にしたい	・会議運営において、テーマの内容を的確かつ効率的に整理したい。		
カリキュラム	時 間	内 容	担 当	
午前	9:00～ 9:20	主旨説明、スケジュール説明	講師	
	9:20～ 9:40	本質考動の活用方法	講義	
	9:40～10:00	ナレッジのとらえ方と活用方法	講義	
	10:00～11:00	ナレッジファシリテーションの実演 <ul style="list-style-type: none"> ・ 問題整理型 ・ プロセス型 ・ パターン型 	講師模範実演	
	11:30～12:30	ナレッジファシリテーション理論演習	個人演習問題	
	12:30～13:20	（昼休み）		
午後	13:20～17:00	ナレッジファシリテーションの実技演習 <ul style="list-style-type: none"> ・ 問題整理型 ・ プロセス型 ・ パターン型 	個人（全員）	
	17:00～17:30	ナレッジの活用方法	講師	
	17:30～18:30	ファシリテーターの今後の考動予定	講師・個人	
	18:30～19:00	まとめ・感想・評価	講師・個人	