

「ビジネスエンジニア育成講座」のご提案

～システムを作るエンジニアから、ビジネスを創るエンジニアへ～

この不況の中、正社員エンジニアを
抱える企業の課題ではないでしょうか？

個人主義



指示された業務のみをこなしている。
顧客や営業と連携し、業務を拡大できれば。。

消極的



待機中に社内で何をさせてますか？
自ら仕事を探す能力や積極性があれば。。

対人関係



技術力は高いが、対人関係に自信がない。
もっとアピールができれば。。

その悩みを解消し、売上向上に繋げませんか？

今までは営業行為を 営業にだけ任せているのが殆どではないでしょうか？

この大不況の中、多くの待機社員を抱える企業担当者は、
少しでも受注に繋がる動きをしたいと考えておられるかと思えます。

エンジニア自身が、営業活動を行うことで
技術者からより専門的なアドバイスが欲しいという
コンサルティングセールスを求める多くの顧客ニーズを取り込めるはずです。

「自分は技術者なので・・・」、「私はマネジメント系なので・・・」
本人の意識だけで自分の作業範囲を決めてしまう エンジニア。

弊社が責任を持って、意識改革します。



講師紹介

◆講師：
奥野嘉夫



◆現職：
社団法人 日本人材開発研究所 専務理事
マネジメントプランニング(株) 代表取締役
松山大学経営学部キャリアマネジメント

◆最終学歴、資格：
近畿大学 商経学部卒業
メンタルヘルス協会 カウンセラー資格
リード大学院大学経営学修士(MBA)取得

◆就職セミナー実績
松山大学、愛媛大学、大阪経済大学、
聖カタリナ女子短大、松山東雲女子短大

◆講演セミナー実績
商工会議所(福井、愛媛、松山、大津)、KBS京都
松下電器グループ、中小企業家同友会、資生堂化粧品

◆専門分野

- ・組織力分析 (H.R.システム特許出願中)
組織力現状分析 部門構成員の育成ポイント指導
- ・階層別研修
D.I.P.訓練(体験型学習方式)基礎編
部下育成・活用(コーチング)スキル研修
営業マン研修(基礎編・応用編)
ビジネスベーシックスキル研修 新入社員研修
- ・評価基準(バランスリンク方式)

◆企業研修実績

- ・IT関連: NTT西日本、NTT四国
- ・アウトソーシング: パワーマーケティング、
バンステーション
- ・メーカー関連: テイジンエンジニアリング、
萩尾機械工業、日新化学工業
フットテクノ、資生堂薬品
- ・ドラック卸: ユタカフォーマシー、新生堂薬局
- ・医療関係: 伊予病院 他多数

「ビジネスエンジニア育成講座」3つの特徴

1

個人分析による抜本的な意識改革

まず己を知り、自己を取り巻く環境等を把握し、根本の意識改革を行います

2

参加型の実践研修

現場や実践に即した 超実践型の研修です

3

話す力だけでなく、聞く力(分析能力)の開発

会話は出来るが、顧客要件を聞き出せない・・・要件を聞き出す事が始まりです

日程

◆2010年度 講座実施予定日程

第1回目: 2月18日~2月26日 (定員16名)

第2回目: 3月 8日~3月 16日 (定員16名)

※定員になり次第締め切りとさせていただきます。

料金

◆通常価格

~~250,000円 / 1人につき~~

今回限定 6万円!!

※助成金制度を利用し、負担を軽減し受講する事が可能(例)

7,685円(休業) + 6,000円(教育) = 13,685円/1日

13,685円 × 7日(開催期間) = 95,795円

「ビジネスエンジニア育成講座」に関するお問合せ・御用は

株式会社ブレインネット

事業推進部 篠崎 まで

TEL : 03-5215-5460

E-mail : shinozaki@brainnet.co.jp

BrainNet
BrainNet Corporation

〒101-0051 東京都千代田区

神田神保町3丁目10番地

神田第3アメレックスビル 3F

