

## 見積交渉力強化講座【会場】 (4124287)

最適なITコストで成果に導くことはユーザー企業にとって大切な力です。たとえば、ITベンダーから見積金額を提示された際、“納得した価格”で発注するためには、ITベンダーへの質問や交渉が欠かせません。しかし、「自分はIT経験が浅く見積金額の妥当性の判断ができない」「そもそもITベンダーに何を質問していいかわからない」「交渉が不得意なためITベンダーから提示された見積金額で契約することが多い」といった声もお聞きます。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お伝えいたします。

開催日時	2025年3月14日(金) 10:00-17:00会場
カテゴリー	IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント <b>専門スキル</b>
講師	三宅幸次郎 氏 (ITベンダー交渉請負人) 1984年、野村総合研究所に入社。20年間システムエンジニア、プロジェクトマネージャーとして流通、産業系の業務システムの設計、開発、運用保守に従事。2014年から「ITコスト削減」コンサルタントとして、ITベンダーとの交渉やお客様向け支援を実施。ITベンダーとお客様支援という2つの立場でITコスト削減に関わってきたことが強み。現在は、自称「ITベンダー交渉請負人」として、「ITベンダーとの見積交渉力強化」や「ITコスト削減」などのテーマで、研修講師として登壇しています。
参加費	J U A S 会員/ITC : 35,200円 一般 : 45,100円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (NBF東銀座スクエア 2F)
対象	●部門 情報システム部門、調達部門は勿論ですが、人事、会計などをご担当しているコーポレート系の部門の方にも是非、ご参加いただきたいと思っております。IT経験が浅い方や初心者の方も歓迎いたします。 ●担当業務 ・ITベンダーとの見積交渉業務が多いIT担当者 ・ITベンダーの見積金額を精査するお立場の調達担当者 ・これからそういう機会が増えそうな人事、会計などのコーポレート系担当者 ・会社全体のコスト構造を見直し削減するミッションをお持ちの経営企画担当者 <b>初級</b>
開催形式	講義、グループ演習
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント)
ITCA認定時間	6

### 主な内容

#### ■受講形態

会場のみ(オンラインなし)

#### ■テキスト

PDF(事後配布)

#### ■開催日までの課題事項

特になし

最適なITコストで成果に導くことはユーザー企業にとって大切な力です。

たとえば、ITベンダーから見積金額を提示された際、“納得した価格”で発注するためには、ITベンダーへの質問や交渉が欠かせません。しかし、「自分はIT経験が浅く見積金額の妥当性の判断ができない」「そもそもITベンダーに何を質問していいかわからない」「交渉が不得意なためITベンダーから提示された見積金額で契約することが多い」といった声をお聞きます。

講師はITベンダーとお客様支援という2つの立場でITコスト削減に関わってきた中で得た大きな2つの強みを生かし、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なノウハウをお伝えいたします。

#### <<講師の強み>>

1) ITベンダーの立場で、様々な業種のお客様に100案件以上の見積金額を提示してきた中で、

- ・ITベンダーは、どのようなプロセスで見積金額を提示するのか
  - ・ITベンダーは、お客様からどのようなことを質問、指摘されると辛いのか?
- を知り尽くしていることを強みとしています。

2) お客様を支援する立場で、10社以上の大手ITベンダーと交渉する実務経験を通じた、

- ・ITベンダーとの交渉ポイント
- ・ITベンダー交渉時に必要な資料 など

を熟知しています。これまで3億円以上のITコストを削減してきた経験もお伝えします。

## <<内容>>

### オープニング

- ・自己紹介
- ・研修のゴール共有

### 1. 演習1（学び前）

まずは、学び前の状況で、ベンダーから提示された「線路保守作業管理システム スマホ対応」の見積書を演習事例として、ITベンダーにどのような質問、指摘をするのかをグループで話し合い、発表していただきます。

★1回目 グループディスカッション、グループ発表

★2回目 グループディスカッション、グループ発表

### 2. 学び

（1）ITベンダー交渉3つのポイント

- ・解説

★3回目 グループディスカッション、グループ発表

- ・解説&質疑応答

（2）ITベンダー交渉に必要な4つの資料

★4回目 グループディスカッション、グループ発表

- ・解説&質疑応答

（3）ITベンダーの見積金額決定プロセス

- ・講師解説

★5回目 グループディスカッション、グループ発表

### 3. 演習2

大手SI企業から提示された「要件定義フェーズ」の見積書を演習事例として、ITベンダーにどのような質問、指摘をするのかをグループで話し合い、発表していただきます。

★6回目 グループディスカッション、グループ発表

### 4. ITコスト削減事例

大手流通小売企業の維持運用コスト2.5億円削減事例をテーマに、どういう戦略、戦術で削減できたのかを学びます。

★7回目 グループディスカッション、グループ発表

### 5. 演習3（学び後）

最後の演習は、演習1（学び前）と同じ題材を使います。ここまでITベンダーにどんな質問、指摘をすれば

よいかを学んできました。その知識を生かして、ITベンダーにどのような質問、指摘をするのかをグループで話し合い、発表していただきます。

★8回目 グループディスカッション、グループ発表

本日のまとめ、質疑応答