

残席わずか

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します。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 | |
| JUAS研修分類 | プロジェクトマネジメント(プロジェクトマネジメント)、ビジネススキル(ビジネス・コミュニケーション) | |
| 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 | 専門スキル |
| 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、解説、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 | ●担当業務 ITベンダーとの見積交渉初心者の方 (IT担当者、調達担当者など) ●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にお勧めです。 初級 | |
| 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します。

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