【会場/オンライン対応】見積交渉力強化講座（4226004）

ユーザー側、ITベンダー側の両方の立場でITコスト削減に関わってきた講師が、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します。

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、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。
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、会計などをご担当されているコーポレート系部門の方にも是非、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。 企業内研修専用 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	25名

主な内容

・日数：１日（６時間）
・開催形式：会場 / オンラインどちらでも対応可能

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.新規ベンダー選定３つのポイント

・新規案件の開発費用交渉術
2.既存ベンダー見積費用交渉5か条
・演習：詳細見積書の精査
3.ベンダー人月単価交渉術
・ベンダー保守体制の適正化
・保守費削減事例

質疑応答 Q&A
・事前にいただいた質問内容にも回答します