

個別ゼミ概要(WEB掲示用)

授業科目名	如水会寄附講義「如水ゼミ」		
ゼミ名	コンサルティングスキル ～経営コンサルタント力を養成する講座～		
講師幹事名	岡 俊子	大学教員	筒井 泉雄 教授
学 期	春・夏	開講時間	水曜 4～5時限

【授業の目的・到達目標】

経営コンサルタントという仕事は、企業経営者や経営幹部を指南する仕事です。豊富な経験が必要とされますが、実は年齢は関係ありません。若くとも活躍できる代わりに、20代であっても甘えは許されません。本ゼミは、そのような経営コンサルタントに求められるスキルの中でも、最も基礎となるベーシックスキルを、グループディスカッションや実践を通じて、身につけることを目的としています。

このスキルを身につけることができれば、将来、経営コンサルタントになりたい学生にとっては、コンサルタントとしてスムーズなスタートが切れることと思います。そうでない学生にとっても、社会人として役に立つ重要な基礎スキルですから、どのような業界に進んでも、きっと役にたつものと思います。

(身につくスキル)

ロジカルシンキング、問題解決力、仮説思考力、ファシリテーションスキル、コミュニケーションスキル、企業戦略立案スキル、経営計画策定スキル、財務・会計スキル、グローバルビジネスマネジメントスキル、生産管理スキル、意思決定スキル

【上記目的・目標達成方法】

前半は基本的な方法論の講義、後半は経営シミュレーションゲームという、二部構成になっています。

講義は、最前線で活躍している現役コンサルタントが担当します。グループディスカッションや演習を取り入れた実践的な講義です。経営シミュレーションゲームは、グループ対抗戦です。毎期のROE・株価・Credit Rating等で、経営力を競ってもらいます。

(留意点)

本ゼミは、受講者参加型になりますので、基本、欠席は認めません。

受講者数は、上限(24名の予定)を設ける予定です。

7月19日は、学外ゼミの可能性あります。

【授業の内容と計画】 役職は平成29年3月31日現在

月日	講師名	卒年	社名・役職	講義内容
5/10	長谷山 京佑 山口 博	平 24 経 (修士)	PwC アドバイザリー合同会社 マネージャー 株式会社リブ・コンサルティング 組織開発事業部部長	(就活の) グループディスカッションが怖くなる 「ファシリテーションスキル」 どんな相手でもやる気を最大にさせるコツとは? 「コミュニケーションスキル」
5/24	川口 裕人		PwC アドバイザリー合同会社 マネージャー	納得感のある意見を提案する思考方法とは? 「ロジカルシンキング」 コンサルタントの生産性が高い秘訣とは? 「問題解決力・仮説思考」
6/7	権田 和士、 高瀬 毅 (予定)		株式会社リブ・コンサルティング	経営シミュレーションゲーム1日目 【実技】プラクティス・本番ラウンド1期目 【講義】財務・会計
6/21	権田 和士、 高瀬 毅 (予定)		株式会社リブ・コンサルティング	経営シミュレーションゲーム2日目 【実技】本番ラウンド2～4期 【講義】生産管理、経営計画
7/5	権田 和士、 高瀬 毅 (予定)		株式会社リブ・コンサルティング	経営シミュレーションゲーム3日目 【実技】本番ラウンド5～8期
7/12	権田 和士、 高瀬 毅 (予定)		株式会社リブ・コンサルティング	経営シミュレーションゲーム4日目 【実技】本番ラウンド9～10期 【講義】総合振り返り・まとめ
7/19				学外ゼミの可能性あり

個別ゼミ概要 (WEB掲示用)

【テキスト・参考文献】

テキスト：※適宜、配布します。

参考文献：『チームを動かすファシリテーションのドリル』 山口博

【受講生に対するメッセージ、希望】

コンサルタントは、なぜ引っ張りだこなのでしょうか。

それは、市場価値が高いからです。

「市場価値が高い」とはどういうことなのでしょうか。

それは、複雑性と曖昧さが高い中でも、
納得性のある答えを出すことが出来るからです。

それらは実は、ちょっとしたコツだったりします。

勉学や研究に勤しんでいる皆様は、
ちょっとしたコツを知っているだけで、
難解だったことに光明が差したり、劇的に生産性が高まったり
という経験を積んだことがあると思います。

コンサルティング業界への興味の有無は別として、
ビジネスという、複雑性と曖昧さが高い世界で
自分の市場価値を思いっきり高めていきたい。
人よりも早く成長したい。

ちょっとでもそういう想いを持っている方は、是非ご参加下さい。
現役コンサルタントの講師陣に、皆さんのスキルアップをお任せください。