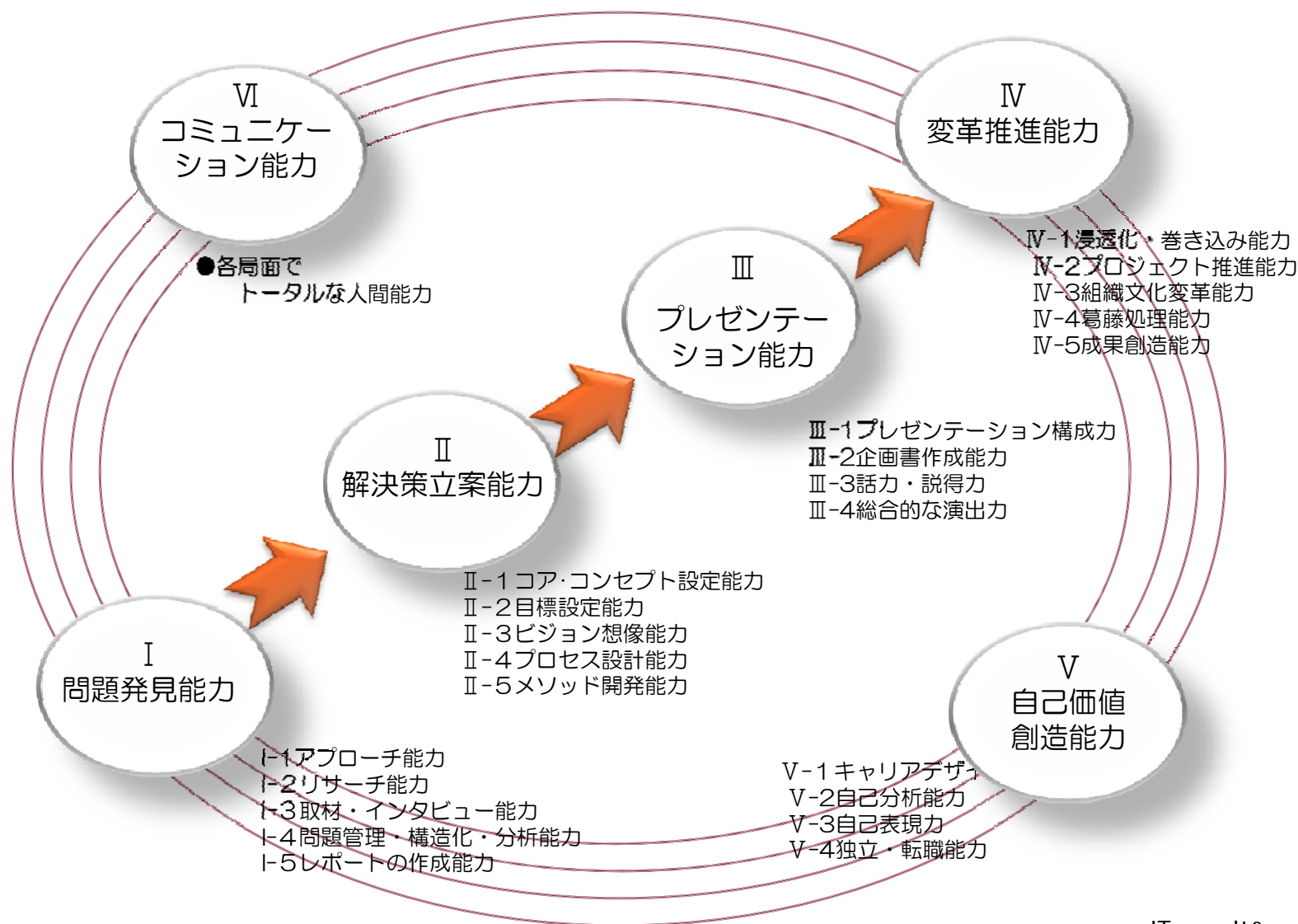


コンサルティング —原点チェック—

弊社コンサルティング・レベルの現状を確認する意味で、規範としていた書籍で「今」をチェックしてみた。
その時の主なフレームを紹介します。
結果、「求められる能力」の総チェックから、「プロフェッショナル」、「プロセス設計能力（変革設計能力）」が改めて再発見できた。

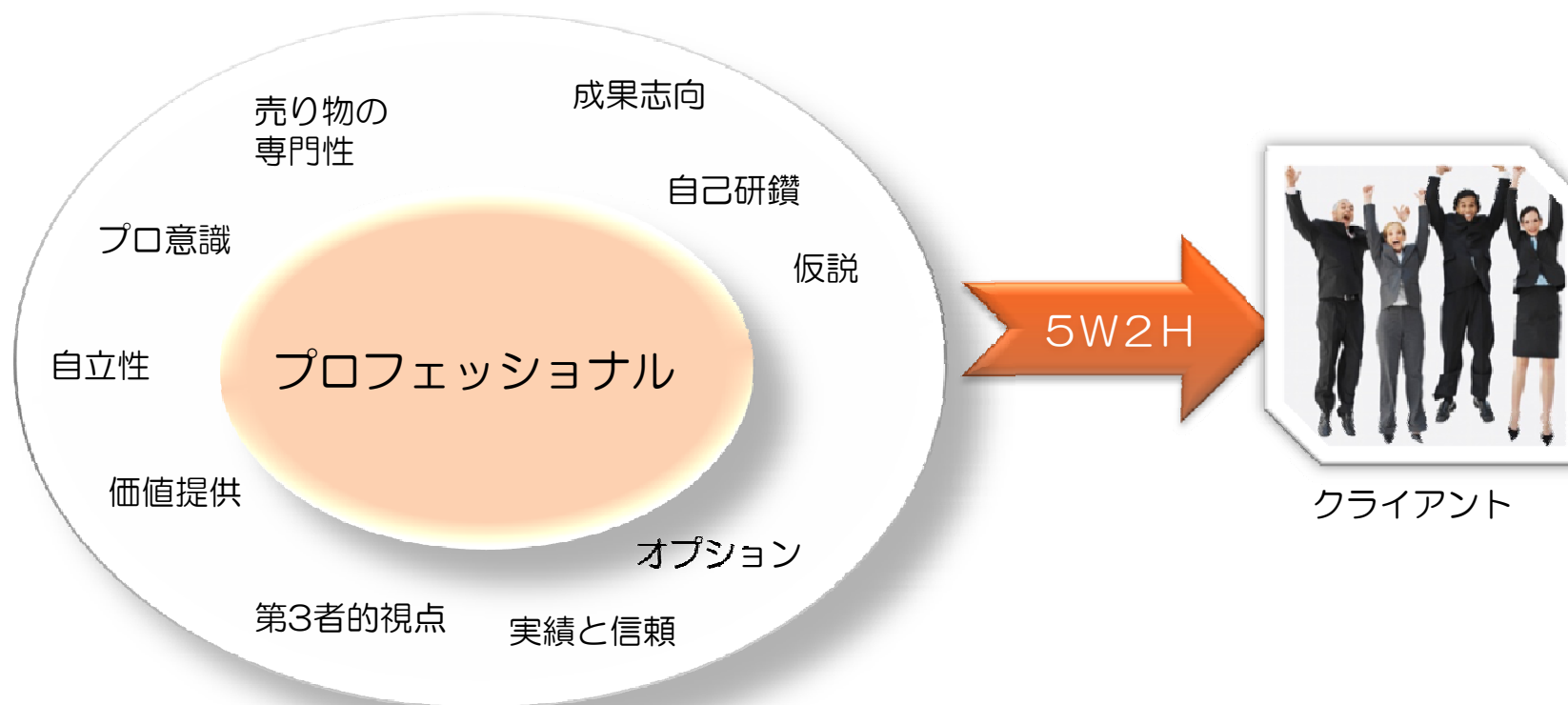
●コンサルティングとその能力とは？

-コンサルティング能力とは、未来に向けて、クライアントの問題解決や夢実現を支援する能力-
コンサルティング能力を武器に、企業・組織に「食い込んで」、プロとしてのサービスを提供する。
クライアントとともに、乗り越えなくてはならない障害に立ち向かい・・・・・・・・
強いプレッシャーと闘う・・・・・・・・プロフェッショナルであることを強烈に求められる仕事
これがコンサルと考え、スタートしていた。



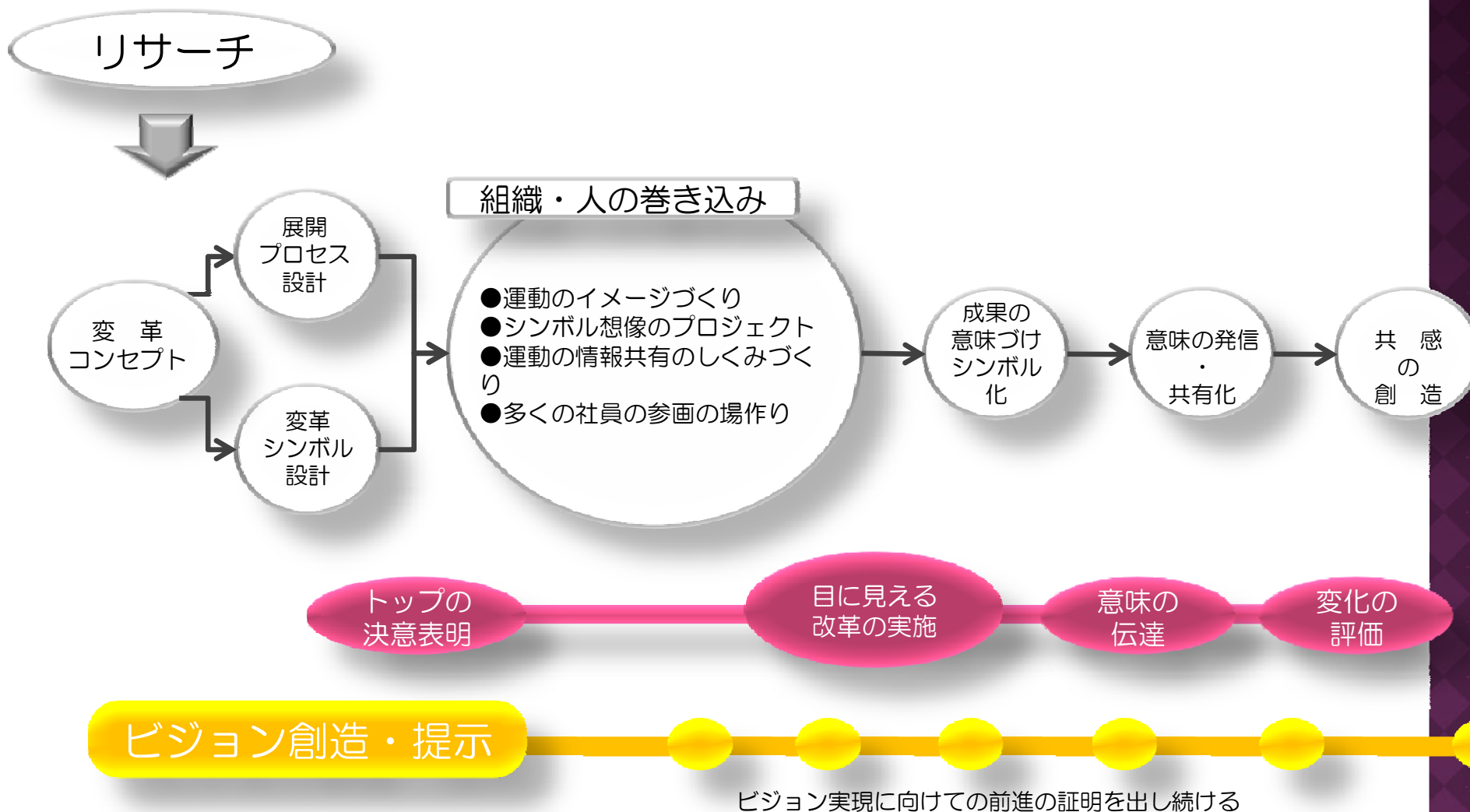
【売り物になる専門性】持っている？、さらに研鑽しているか？

例： 生命保険会社の情報システム構築に強い
営業マンをモラルアップさせるマーケティング戦略立案・浸透化が得意
企業理念の見直しを若手社員を巻き込んで行う手法を持っている
AV機器の製造コストを下げる確かな技術ノウハウがある



■ 変革運動の設計

変革についてもプロデュース的として捉えていたが、設計として捉えるとシナリオになりプロジェクトとなる。



出典：佐々木直彦氏
知的ビジネス・スキル講座「コンサルティング能力」
出版：日本能率協会マネジメントセンター

1998年である。起業のフレームワークを考える時に、拝読させて頂いていた。
2008年、今、目を通して改めて読み返して「目からウロコ」の体系的かつ実践的な書
である。