



Booster Training
for
Consultant(PM&PMO)
のご案内

whyme 株式会社

2023年4月版
エージェンシー様 向け

こんなお悩みを抱えていませんか？

コンサル案件は増えているけど、品質を担保できるコンサルが不足…

コンサルティング・ファーム (発注者側)



できるだけ実力のあるフリー・コンサルに仕事は依頼したいが、頭数合わせで発注せざるえをえないこともある。途中でトズラだけはしないでくれ。

エージェンシー 様



経歴書を見れば専門性はわかるが、対人スキルはわからない。クレームになるのは嫌だから、安定感のあるコンサルに発注。アベっているコンサルも多い。

フリー・コンサルタント (PMO候補)



ある程度、ITコンサルタントとしてやってきたので、それなりに知見・知識はあるけど、クライアントのフェーシングは苦手。特に、構想段階から要件定義が…。

PM/PMOに適した育成方法は確立されていません

特に、Soft & Meta-Skillsは学び⇔実践する手段が少ないのが現状

Hard-Skills(専門知識)



専門知識は形式化しやすいため
ローコストかつコンテンツも充実している

Soft & Meta-Skills



実践での個別対応が求められるため
学ぶ手段が少ない

2週間でPMOに必要なBasic Soft Skillを開発する“Booster Training”

【1週目】 集合研修



① 集合研修

PMOに求められるベーシック・スキルに関するレクチャーを実施

【2週目】 ロールプレイング



② ロールプレイング

プロジェクト・ケースをもとにロール・プレイングを実施

【3週目以降】 実践ベースでのコーチング伴走支援



③ Remote Coaching

現場で発生する様々な課題解決wをサポートします(Biweekly)



④ AI driven teaching

日々の振り返りをもとに最適な学習とフィードバックを提供します(Daily)

独自開発したアセスメントにより、プロマネ・スキルを見える化

1 クライアント・コントロール

プロジェクト目標を達成するために、クライアントを意図的に管理下に置く力

Q.1 プロジェクトの立ち上げ段階で、あなたはプロジェクト・オーナーの当事者*意識をどのように醸成していますか？

- 【Lv.1】 私には、そのような経験がありません。または、そのような意識を持ってプロジェクトを進めた経験がありません。
- 【Lv.2】 私はプロジェクトオーナーの当事者意識を醸成できておらず、オーナーが評論家や単なる神輿になっていることもあります。
- 【Lv.3】 私はプロジェクト立ち上げ前の提案段階からプロジェクト・オーナーの役割を明確化し、オーナーに役割を全うしてもらうことを依頼しています。
- 【Lv.4】 Lv.3に加えて、私はプロジェクトオーナーと1on1で話す機会を設けて、プロジェクトの中でどのように振る舞って欲しいかを個別に依頼しています。
- 【Lv.5】 Lv.4に加えて、私はプロジェクトオーナー自身のwill（何を実現したいか、どんなインパクトを創出したいか）をメンバーへ発信する機会を意図的につけています。

Q.2 プロジェクトの立ち上げ段階で、あなたはプロジェクト・メンバーの当事者*意識をどのように醸成していますか？

- 【Lv.1】 私には、そのような経験がありません。または、そのような意識を持ってプロジェクトを進めた経験がありません。
- 【Lv.2】 私はプロジェクトメンバーの当事者意識を醸成できておらず、チームの一体感醸成に時間が掛かっています。
- 【Lv.3】 私はプロジェクト開始前にメンバーへ個別インタビューを行い、プロジェクトへの参加意欲や期待値を確認しています。
- 【Lv.4】 Lv.3に加えて、私はキックオフを企画し、メンバーがプロジェクトで実現したいことを発信・コミットしてもらいます。
- 【Lv.5】 Lv.4に加えて、私はワークショップを企画し、チームの一体感を醸成するとともに、メンバーの行動が組織の行く末に影響することの解像度を高めています。



- 4カテゴリー、合計110問の質問に答えることで、Soft-Skillの各項目のレベルが見える化されます

プロマネ・アセスメント フィードバックシート

2023年2月28日 02_中堅

氏名	PM経験年数	役職
R.T	プロマネ年数：10年以上	プロマネ候補

A. プロジェクト・コントロール

スコア: 4.0, 3.0, 3.0, 2.5, 3.0

B. チーム・ビルディング

スコア: 3.0, 3.4, 3.0, 3.0, 2.2

初回	中間	最終
・クライアントのスタンス(保守的でデロイトの提案に対してネガティブ)を認めた上で、ファクトベースで課題-解決後の効果を図れるようになった	・プロジェクトオーナーとのFacingが伸びてきた(部長クラス 現職担当に対して、PL/BS/CSが求められると認識している...)	・チームメンバーの動機付けをするのにチャレンジした(業務改革は単なるSaaS導入PJではないこと、業務-システムのことを経営層に伝えるように語ることであれば立派な経営コンサルであること)
AVE : 2.9	AVE : 3.1	AVE : 2.6

C. ファシリテーション

スコア: 3.0, 3.0, 3.0, 3.0, 3.0

D. コーチング

スコア: 3.0, 3.0, 3.0, 3.0, 3.0

初回	中間	最終
・ホワイトボードを使ってメンバーの知っているFact-観点を整理し、そこから伝えるべきメッセージと資料作りを生み出すことができた	・インターンMTGと同じ様な新しいクライアントMTGで実践できるようにしたい	・経験することの大切は、アイスブレイクの大切は、常に上級職であることの大切さを学んだ
AVE : 2.4	AVE : 3	AVE : 2.2

初回	中間	最終
・プログラム期間中はクライアントの事業改革を提案する活動を行った。PJ開始1/3時点で考えていた仮説に誤差は得たFact-示唆を出して提案書を作れたこと、[IT]ラングを経営アジェンダに昇華させる。経営コンサルになる]ことに少し近づいた気がする。3月半にかけては、クライアントに訴求して味方を増やし、改革を進めていく	・上記活動を通して、チームビルディングの必要性を痛感した(一人でやるよりもチームで取り組むと何倍も良いアウトプットが出る)。チームビルディング力、コーチング力、傾聴力を今後もっと伸ばしていきたい	・経営コンサルになる]ことに少し近づいた気がする。3月半にかけては、クライアントに訴求して味方を増やし、改革を進めていく
AVE : 2.2	AVE : 3.2	AVE : 2.2

初回	中間	最終
・プログラム期間中はクライアントの事業改革を提案する活動を行った。PJ開始1/3時点で考えていた仮説に誤差は得たFact-示唆を出して提案書を作れたこと、[IT]ラングを経営アジェンダに昇華させる。経営コンサルになる]ことに少し近づいた気がする。3月半にかけては、クライアントに訴求して味方を増やし、改革を進めていく	・上記活動を通して、チームビルディングの必要性を痛感した(一人でやるよりもチームで取り組むと何倍も良いアウトプットが出る)。チームビルディング力、コーチング力、傾聴力を今後もっと伸ばしていきたい	・経営コンサルになる]ことに少し近づいた気がする。3月半にかけては、クライアントに訴求して味方を増やし、改革を進めていく
AVE : 2.54	AVE : 3.15	AVE : 2.54

①② 集合研修 & ロールプレイング

短期間でINPUT⇔OUTPUTをトレーニングし、Soft-Skillsを開発

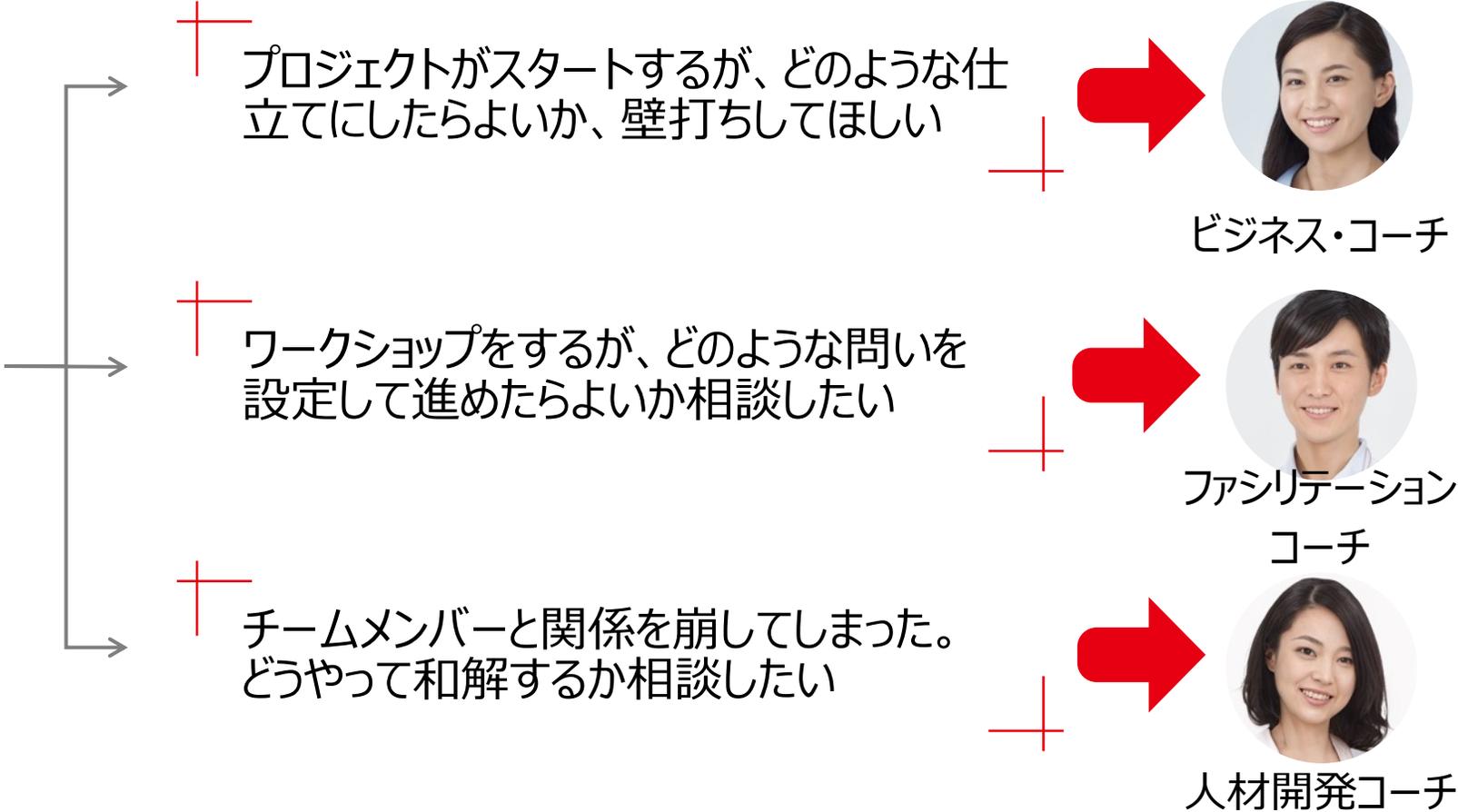


③ Remote Coaching

多種多様な課題を抱えているプロマネのために専任コーチがサポート

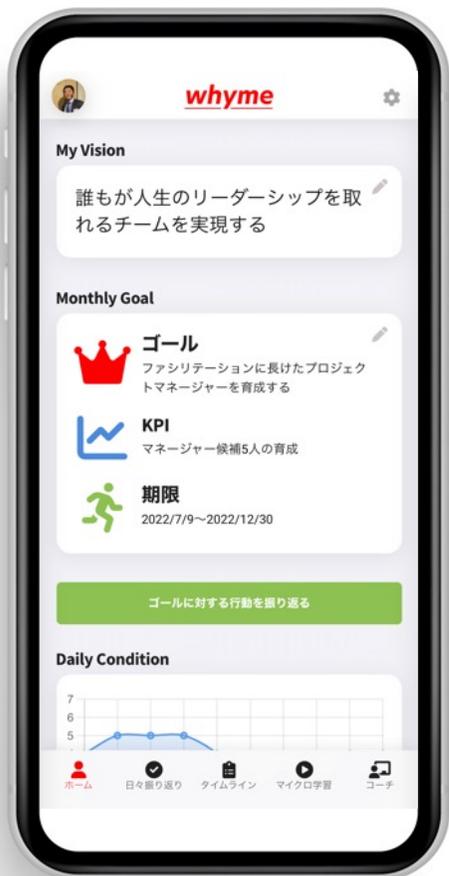


プロマネは多種多様な課題を抱えている



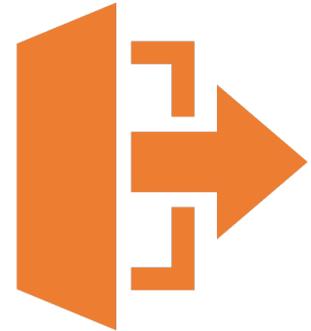
④ Ai-driven Teaching

プロマネの日々の行動を起点に、アプリが最適な学習を提供



- 1～3分/日から始められる**“振り返り”**
⇒ 入力は simple & easy だから、毎日続けられる
- 日々の気づきを促す**“マイクロ動画”** ※1月末時点で50本リリース済
⇒ 日々の振り返り結果に応じて、3～5分程度の最適な動画を提案
- お互いの振り返りをシェアする**“タイムライン”**
⇒ プロマネ同志で、お互いの挑戦も悩みもシェアして励まし合おう
- 毎日届くプロ・コーチの**“フィードバック”**
⇒ プロ・コーチが、あなたの振り返りに客観的な視点でコメント・バック

当社はエージェンシー様の成長・拡大に貢献します



短期間での人材開発



2週間で基礎ソフトスキル開発に向けて加速

稼働率の向上



アベっているフリーランスを減らすことで貴社売上に貢献

プロジェクト離脱の抑制



フリーランスの離脱コストの抑制に貢献



whyme

Open up your potential

問い合わせ先

- 鈴木隆之 (Takayuki Suzuki)
- TEL : 080-3686-3232
- E-MAIL : takayuki.suzuki@whyme-coach.com