

講義名	コンサルティング論		
科目区分	学部フリーゾーン		
担当教員	池田 朋之		
開講期・曜日・時限	後期 水曜日 1時限		
	2017年度 人間社会学部 人間健康学科 / 2017年度 人間社会学部 観光学科 / 2017年度 人間社会学部 人間社会学科 / 2017年度 経済学部 経済情報学科 / 2017年度 経済学部 経済学科 / 2017年度 商学部 マーケティング学科 / 2017年度 商学部 経営学科 / 2016年度 人間社会学部 人間健康学科 / 2016年度 人間社会学部 観光学科 / 2016年度 人間社会学部 人間社会学科 / 2016年度 経済学部 経済情報学科 / 2016年度 経済学部 経済学科 /		
履修開始年次	3年生	単位数	2
		講義コード	31069

### 主題と概要

本講座は、コンサルティングの考え方、コンサルタントに必要な能力、コンサルティングの手法、コンサルティングの実践について、事例中心の授業を行います。  
講師からの一方的な講義ではなく、自分がコンサルタントになったつもりで、どうすればこの会社はもっと良くなるのか、経営者にはどんなアドバイスが有効か、など一緒に考え、相互に意見を交換し、自分の意見をどんどん発言していただく場にします。

### 到達目標

講座を通して、コンサルタントに必要な、現状分析力、ヒアリング能力、問題発見能力、課題整理能力、解決策提案力について、その必要性の理解と、能力をつけるためのポイントについて概ね理解できた状態をゴールとします。

### 提出課題

何を感じたか、何に気付いたか、自分にとってどんな影響があったかなどについて、毎講義ミニレポート、適宜中間レポートを提出いただきます。

### 評価の基準

講義中の質問、意見、発表などの参加意欲・態度・姿勢 25点  
講義レポート 25点  
期末試験 50点

### 履修にあたっての注意・助言他

日ごろから、経済動向、消費者動向、企業動向等に関心を持っておいってください。  
急成長企業の要因は何か、この企業に将来のリスクはないか、なども重要な視点です。  
例えば、飲食店に行ったとき、「ここはもっとこうすれば売れるのに」「ここには二度と来たくない、そう思った一番の要因は何か」「何でこの店は居心地が良いのか」などを、お客様目線ではなく、経営者目線で考えてみるのもいいでしょう。

### 教科書

.使用しない.

### プリント資料及び参考文献

毎回レジュメを配布するとともに、パワーポイント資料を提示します。  
参考文献等については授業の中で適宜紹介します。

### 授業計画

1. オリエンテーション：講義の目的・進め方、カリキュラムの概要、受講にあたっての注意点
2. コンサルティングの全体像：コンサルティングの種類・役割・効果、ビジネスとしてのコンサルティング
3. コンサル技法：ヒアリングスキルを学ぶ・体験する
4. コンサル技法：問題発見スキルとフレームワークの活用
5. コンサル技法：課題整理スキルとフレームワークの活用
6. コンサル技法：アドバイスキル、アドバイスの種類と使い方
7. コンサル技法：実行支援スキル、実行支援のポイント
8. 演習：店舗改善コンサルティングの事例
9. 演習：家具販売業コンサルティングの事例
10. 演習：人材育成コンサルティングの事例
11. 演習：卸売業コンサルティングの事例
12. 演習：飲食店コンサルティングの事例
13. 演習：製造業コンサルティングの事例
14. 演習：商品開発コンサルティングの事例
15. 総合演習（復習と今後に向けて）

### 予習・復習

予習：講義の終わりに次回の講義の概要と準備しておくことを説明します。  
復習：配布したレジュメを見直しておくこと。質問や疑問があれば次の講義で確認します。

### 備考