

SWOT分析出張セミナー

CONTENTS

1. SWOT分析出張セミナーとは
2. SWOT分析編レジュメ
3. 戦略策定編レジュメ
4. セミナー料金
5. ご準備いただくもの
6. 講師略歴
7. お申し込み / お問い合わせ

誰でもコンサルタント

<http://www.darecon.com>

運営会社：株式会社ナレッジエージェント

<http://www.knowledge-agent.com>

1. SWOT分析出張セミナーとは

SWOT分析の出張セミナーとは、貴社(*1)のSWOT分析および戦略課題(*2)の作成を、参加者全員のグループ討議で行う参加型セミナーです。貴社ご指定の場所に出張して実施いたします。

(*1) 支店、営業所、部署などの単位でも可能です。

(*2) 中長期目標を達成するために必要な課題のことです。

【セミナーの特徴】

- ・参加者全員のグループ討議で、自社のSWOT分析と戦略課題作成を行う参加型セミナーです。
- ・SWOT分析と戦略課題作成のプロセスは、経営コンサルタントと同じ手法で行います。
- ・よって、コンサルタントと同じ成果を、コンサルタントよりも格段に安い費用で実現することができます。
- ・セミナー参加者は、SWOT分析や戦略課題策定の手法だけでなく、グループ討議によって結論を導く手法も学ぶことができます。
- ・参加者のレベルに応じたグループ討議を行うので、部署や役職を問わず全社員の参加が可能です。

**このようなセミナーは他にはありません。
下記のご要望がある方は、ぜひご利用ください。**

- ・費用が割高になるコンサルタントは使わずに、自社の社員だけでコンサルタントと同じレベルのSWOT分析と戦略課題作成を実施したい。
- ・実務で本当に使えるSWOT分析と戦略課題策定のやり方を習得したい。
- ・社員にコンサルタントの手法を習得させ、社内コンサルタントにしたい。

セミナーは「SWOT分析編」と「戦略策定編」に分かれています。
内容は次ページのレジюмеをご覧ください。

2. SWOT分析編レジュメ（所要時間：6時間）

※何日かに分けて実施することも可能です

（1）SWOT分析とは（30分）

SWOT分析とそのやり方について説明します。

- ①SWOT分析とは
- ②SWOT分析のやり方

----- 以降のセッションは全員参加のグループミーティング形式で行います -----

（2）自社の外部環境分析（120分）

自社の業績に影響を与える外部環境について、マクロとミクロに分けて分析します。

- ①マクロ環境分析
- ②ミクロ環境分析

（3）自社の内部環境分析（100分）

自社の経営資源における「強み」と「弱み」を、競争相手と比較して分析します。

- ①強みの分析
- ②弱みの分析

（4）SWOT分析（100分）

内外環境分析の結果からSWOT分析を行います。

- ①機会と脅威の判定
- ②SWOT分析の実施

【セミナーで習得できること】

- ・コンサルタントの手法によるSWOT分析
- ・グループ討議による結論の導出

【セミナーの成果物】

- ・自社のSWOT分析

3. 戦略策定編レジュメ（所要時間：6時間）

※何日かに分けて実施することも可能です

——— すべてのセッションを全員参加のグループミーティング形式で行います ———

（1）SWOTクロス分析による戦略案の作成（120分）

SWOT分析編で実施したSWOT分析をクロス分析して戦略案を作成します。

- ①SWOTクロス分析とは
- ②SWOTクロス分析による戦略案の作成

（2）戦略案の評価（120分）

作成した戦略案の評価を行います。

- ①自社の企業理念およびビジョン（将来像）の確認
- ②戦略案の評価

（3）戦略の決定（戦略課題の明確化）（120分）

評価に基づいて、採用すべき案を選択し、戦略案を戦略課題へと仕上げていきます。

- ①戦略課題とは
- ②略課題の作成

【セミナーで習得できること】

- ・コンサルタントの手法による戦略課題の作成
- ・グループ討議による結論の導出

【セミナーの成果物】

- ・自社の戦略案（戦略オプション）
- ・自社の戦略課題

4. セミナー料金

【SWOT分析編】

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	原則不可※
5～9人	5万円
10～14人	7万円
15～19人	9万円
20～24人	11万円
25～29人	13万円
30人以上	お問い合わせください

【SWOT分析編＋戦略策定編】

ご注意：戦略策定編のみのお申込みはできません

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	原則不可※
5～9人	8万円
10～14人	10万円
15～19人	12万円
20～24人	14万円
25～29人	16万円
30人以上	お問い合わせください

※上記料金に消費税・交通費は含まれていません。

※5人未満だとグループ討議の効果が出にくいいため、5人以上でお申込みください。

5. ご準備いただくもの

セミナーには以下が必要になります。お手数ですが事前にご準備ください。

- ・ セミナー会場（人数分の椅子と机含む）
- ・ 黒板またはホワイトボード
- ・ 主要な競争相手のデータ（※1）
- ・ 自社の企業理念およびビジョン（※2）

※1）自社で収集できる範囲のデータでかまいません。

※2）戦略策定編で使用します。SWOT分析編のみの場合は不要です。

6. 講師略歴

■氏名

武藤 一成（ムトウ カズナリ）

■略歴

1982年青山学院大学経営学部卒。大手都市銀行勤務後、東証1部の画像処理機器メーカーにて経営企画室および経営再生プロジェクトの責任者を歴任。その後、外資系証券、IRコンサルタント会社、自動車部品メーカーの経営企画室を経て、2008年3月、コンサルタントのノウハウ公開とサラリーマンの起業を支援する「誰でもコンサルタント」を個人事業で主催。2011年2月、戦略策定、起業およびキャリアアップの支援を事業とする株式会社ナレッジエージェントを設立、代表を務める。

■著書

一般社団法人 日本経営協会 通信教育講座
「戦略立案ツール（フレームワーク）マスターコース」

<http://noma-tsushin.com/course/3>

7. お申し込み・お問い合わせ

セミナーのお申し込み・お問い合わせは以下のページよりお願いします。

<http://www.darecon.com/seminarform/>

また、以下のセミナーもご用意しています。あわせてご利用ください。

■ 経営戦略・中期経営計画完成セミナー

貴社の戦略上位概念(*1)および中期経営計画(*2)の策定を、参加者全員のグループ討議で行う参加型セミナーです。貴社ご指定の場所に出張して実施いたします。コンサルタントと同じ成果を、コンサルタントよりも格段に安い費用で実現することができます。

(*1) 戦略上位概念：企業理念、コア・コンピタンス、事業ドメイン、中長期ビジョン

(*2) 中期経営計画：中長期ビジョンを実現するための3～5年の経営計画

詳細は以下のページをご覧ください。

<http://www.darecon.com/seminarform2/>

誰でもコンサルタント

運営会社：株式会社ナレッジエージェント
住 所：〒107-0082 東京都港区南青山 2-2-15 ウィン青山 13 階 1327 号
TEL：03-5771-0590
FAX：03-5771-0591
URL：<http://www.knowledge-agent.com>