

周年プロジェクト

Web制作進行

新商品開発

組織改革

新規事業立ち上げ

あなたの仕事はそもそも
思い通りにいかないようにできている

プロジェクトマネジメント基礎講座

【オンデマンド配信】申込後7日間 終日視聴可能

その仕事、

なぜやるの?

どこまでやるの?

いくらでやるの?

いつまでにやるの?

だれがやるの?

それで大丈夫なの?

大きなテーマは与えられたが、
具体的な評価基準もなく、
どこからどこまで計画・実行すれば
よいか分からず

時間がないため
「とりあえずやって」と指示をしたが、
一週間後、誰も動いていなかった

「やらなければ」と思いながら、
目標を達成させるための具体的な
アクションまで計画できておらず、
なかなか手をつけられない

結局すべて自分で進める羽目になり、
本業が後回しになってしまふ

違う部署の人や先輩もチームにより、
指示を出しづらいうえ、出しても
なかなかやってもらえない

順調に進んでいた企画も、
突然ひっくり返され振り出しに
戻ってしまう…

あらゆるミッションを成功に導くためのセオリーは
「プロジェクトマネジメント」のスキルに隠されている

- ▶ 営業
 - ▶ Web担当者
 - ▶ 商品企画担当者
 - ▶ マーケティング担当
 - ▶ ディレクター・プロデューサー
- などプロジェクトチームでの仕事が多い方

場当たり的なアクションや問題対処で 自ら忙しい方向に走ってしまっている…

次から次に想定外の壁が現れ、 時間も労力もかかってしまう

はじめにこの仕事を達成させるまでの道のりを十分にシミュレーションできていないと、「あれはどうするの?」という急な一言に振り回されてしまいます。その都度、関係者が誰かを調べ、その人にコントクトをとって確認し、NGであればまたそこから考え直し…非常に手間取ります。はじめから「やること」と「今回はやらないこと」を明確にし、ゴールまでの最短距離を見極めておくことが必要です。

担当として周囲を巻き込み 最良の結果を導き出すために

あるミッションを与えられ、メンバーも集まったところで、具体的なゴールやタスクを共有できなければ、積極的に関わってくれる人などほんの一握りです。日常の業務とは異なり、正しい進め方がないとはいっても、ある程度の方向性を提示し、メンバーが即動ける状態に仕立てる必要があります。本講座では、正解がない中で人を動かしながら仕事を成功させる方法を「プロジェクトマネジメント」の切り口から学びます。

講座のPOINT：プロジェクトで成果を上げるための方法と考え方のプロセスを学ぶ

- ① 大きな目標から、達成できるレベルまで必要な要素に分解する力
- ② 分解した要素を順序立てて実行可能な範囲で計画を立てる
- ③ スケジュール通り進めるための管理進行方法と評価基準

失敗の要因となる3つの「曖昧」

ゴールが曖昧

成功基準が明確化されておらず
メンバーも共通認識を持っていない

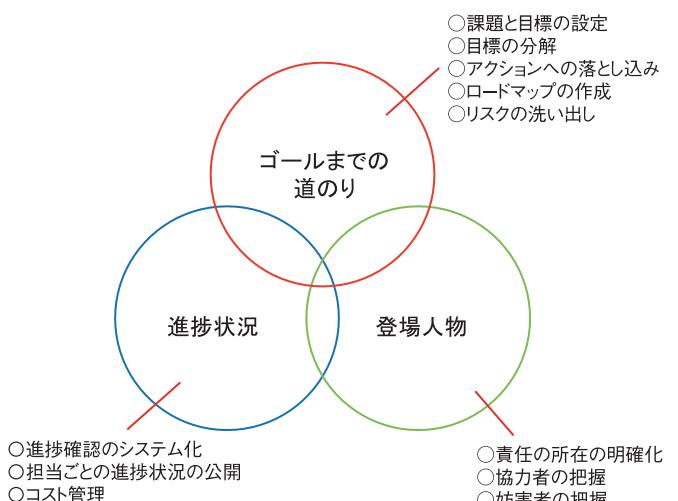
計画が曖昧

具体的なスケジュールに落とし込んだ
アクションをしっかり組めていない

役割が曖昧

各自のポジションが不明確で
都度作業を適当に振っている

「曖昧」からの脱却方法=見える化



ゴールまでの道のり

仕事の大枠のゴールは指示として与えられても、周りの人に合意をとって進めていくためには、それをやることによる効果や目標などを提示しなければなりません。そのためには、ゴールの意味するところを一つひとつ分解し、達成のために組み直していくスキルが必要です。

進捗状況

計画を立てられたところで、計画倒れになってしまっては意味がありません。大半が期限通りに進まないという前提を理解したうえで、いかにしてそれを避けるか、その仕組みをつくることが成功への近道となります。また、どのタスクが遅れているのか、それによりどこにしわ寄せがくるのかまで見通し、先手を打たなければ、最悪の場合プロジェクトが頓挫してしまうこともあります。

登場人物

他部署や外部スタッフなど、立場の異なるメンバーで進める場合に難しいのは「人を動かすこと」です。モチベーションが異なる中、皆に同じだけのタスクを与えて同じように接しても、全体としてうまく回りません。重要なのは、メンバーや関係者の意向を把握し、協力的な人のバックアップを得ながらアクセラを加速させることです。

本講座で学ぶこと

整理編

理想と現実、そしてプロジェクトの性質と成果物を明確にする

リソースに限りがある中で未知の案件に取り組むため プロジェクトを整理し、流れをつくる

世の中に存在するほとんどのプロジェクトは、限られたリソースで、未知の課題に取り組むもので、且つ、目標や条件が刻々と変化していくものです。また、かけた時間・労力・予算と成果が比例するルーティンワークとは異なり、実施した施策が思うような結果を生まないこともあります。そんなプロジェクトをうまく進めるためにはその性質を理解し、成果物を明確にすることが必要です。本講座では、単なるスケジュール管理や進捗確認、また事務局的な行為に終始することなく、個々のアクションとアウトプットを観察し、チーム全体を到達地点にたどり着かせるためのプロジェクトマネジメントの基本を理解します。



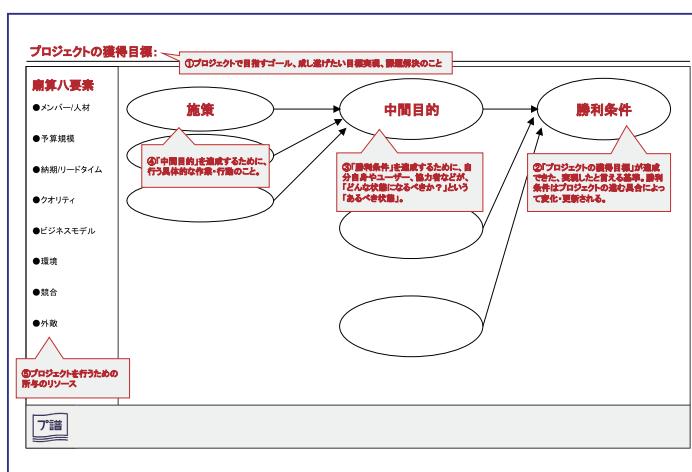
出典:後藤洋平氏資料

計画編

目標を達成するための最善のアクションプランを立てる

目標と各タスクを可視・構造化し、 プロジェクトの状況・全体像を明らかにする

プロジェクトのゴールを設定したら、ゴールの姿がどうなっているか成功と呼べるのかという評価指標・判断基準を策定する必要があります。そして、その指標や基準を満たすために、自分たちの組織やサービスの仕様、製品の技術などの「あるべき状態」を定義します。このあるべき状態を定義できた後に、現在のリソースで実行可能かということを踏まえ、具体的なアクション・タスクに落とし込みます。本講座では、プロジェクトの時系列的な遷移も含め、逐次変化するプロジェクトの状況・全体像を可視化するための記述方法をワークショップ形式で学びます。



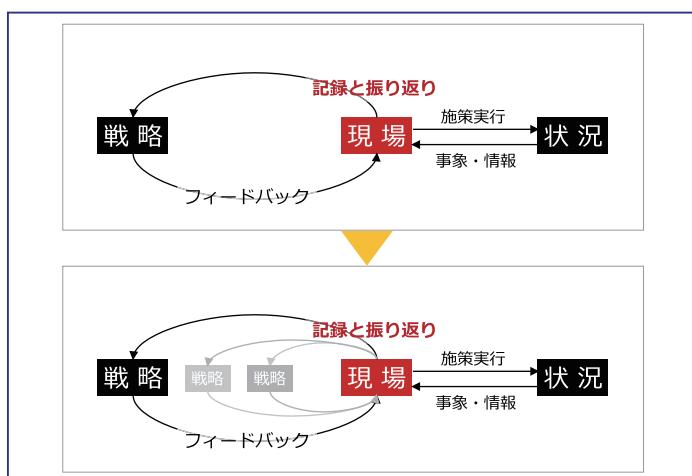
出典:前田考歩氏資料

実行編

プロジェクトを進めながら、記録し、振り返る

終わってから振り返るのではなく、 進めながら振り返ることで成功率を上げる

計画を立て、ゴールまでの見通しが立ったら、実行あるのみです。しかし、未知の要素が多いプロジェクトであればあるほど、事前に立てた計画通りにプロジェクトが進むとは限りません。実際に行動してみて初めてわかる情報や、遭遇する想定外の事象が必ずあります。そうした状況に応じてプロジェクトの「あるべき状態」や打つべき施策も変更を迫られます。このように変化するプロジェクトに対応するためには、頻度の高い記録と振り返りが有効です。実行編では、プロジェクトの変化を記録して振り返りを行い、フィードバックを行っていく方法をワークショップ形式で体得します。



出典:前田考歩氏資料

カリキュラム

時間	テーマ	講義内容	講師
約110分	【プロジェクトマネジメントとは】何を実現するためのものかを理解する	なぜプロジェクトマネジメントが必要なのか／プロジェクトマネジメントのスキルで解決できること／プロジェクトマネジメントができるようになるためのステップ	後藤洋平氏
約225分	【プロジェクトリーダーに必要な視点】目標に向かう見通しを立てる	プロジェクトの目標は何か／プロジェクトの成功の判断基準と評価指標／KPI、KRI、KAI／人材・予算・スケジュール・環境など所与のリソースの認識／所与のリソースと目標の関係性を可視・構造化する「譜面」制作ワークショップ	前田考歩氏
	【プロジェクトの実行】スムーズな進行と成果に向けて	リモートでプロジェクトを進めるときのポイント／異なる部署やベンダーなどと合意形成する方法／最初に立てた計画を実行した結果の評価・対応方法	前田考歩氏

※講師・カリキュラム・日程は変更になる可能性がございます。予めご了承ください。

講師

プロジェクト工学のコンセプトを考案し、提唱している
「予定通り進まないプロジェクトの進め方」の著者



後藤洋平氏

予定通りに進まないプロジェクトを「前に」進めるためのフレームワーク「プロジェクト工学」提唱者。大学発商品企画販売立ち上げ、三次元高速試作サービス、アート＆クラフト事業、HR事業、SaaS導入プロジェクトなど、ジャンル問わずにプロジェクトに取り組んできた、プロジェクト男。大小あわせて100を超えるプロジェクトの経験を踏まえつつ、設計学、軍事学、認知科学、マネジメント理論など様々な学問領域を参考した理論の構築を目指している。1982年大阪府生まれ。2006年東京大学工学部システム創成学科卒。

様々な業種業態の製品・サービスの
プロジェクトマネジメントを「編集」的手法で実践



前田考歩氏

自動車メーカーの販売店支援兼グリーンツーリズム事業、映画会社のeチケットティング事業、自治体の防災アプリ、保育園検索システム、魚の離乳食の通販事業、テレビCM制作会社の動画制作アプリ事業など、様々な業界と製品のプロジェクトマネジメントを行う。プロジェクトに「編集」の方法を活かした、プロジェクト・エディティングの提唱、実践を行っている。企業のソリューションを活かした見込客発掘・育成を目的とした、セミナー・ワークショッププログラムの企画・設計も行う。宣伝会議では、「Web動画クリエイター養成講座」、「展示会出展実践講座」、「見込客を顧客に育成するセールスコンテンツ講座」などの講師を担当する。著書として、「予定通り進まないプロジェクトの進め方」(共著、2018年、宣伝会議)。

受講生の声

自分に足りない点を再認識できました。特にビジョンの提示を不十分な状態で進めてしまうことが多く反省しました。

クライアント・プロジェクトチーム・現場という関係を前提とした講義でしたので、大変勉強になりました。

疑問や問題点をテーブルに乗せて議論することでチームのわだかまりがなくなり、スムーズに事が進行できると感じました。

講座概要

- 受講形態：宣伝会議オンライン内でのオンデマンド配信 ※お申込日から7日間視聴可能。視聴期間内であれば、ご自身の自由なタイミングで視聴できます。
- 受講料金：54,000円（税込 59,400円）※申込金5,000円（税込 5,500円）含む
- 受講対象：社内のプロジェクトリーダー、マーケティング担当、Web担当、商品企画担当、ディレクター、プロデューサーなど

お申込みはWebから またはこちらまで
FAXにお送りください ➔ 03-3475-3033



WEB申込 ➔ すぐご受講いただけます

FAX申込 ➔ 受講環境の設定に関する手続きのため 1週間ほどお時間がかかります

会社情報 お申込者情報記載欄 プロジェクトマネジメント基礎講座 お申込者情報記載欄 基礎講座	会社名	TEL		
	住所	〒		
申込者様	氏名	所属部署	役職	生年月日 年　月　日
派遣責任者様	Eメール			
派遣責任者様	氏名	所属部署	役職	生年月日 年　月　日
派遣責任者様	Eメール			
申込形態 ①企業申込（請求書を発行します） ②個人申込		宣伝会議からの情報 ①いる ②いらない ③すでに届いている		

お振込み先 三菱 UFJ 銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義：株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別々の方に受講いただくことは禁止しております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなってしまった場合は、事務局までお問合せください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできかねますので了承ください。※弊社と契約者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧説等を目的とするご受講等に問合しては、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により株式会議が取得した個人情報は受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等をお送りするために利用します。プライバシーポリシー (<https://www.sendenkaigi.com/privacy/>) をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号

TEL : 03-3475-3030 E-mail : info-educ@sendenkaigi.com www.sendenkaigi.com/class/

