

セミナー・研修企画：効果的なシステムソリューション調達

狙い

組織の内外の経営環境の変化に対応すべく情報システムの構築を進める中、限られた投資予算で目的とするシステム構築を実現するには、ソリューション調達のための作業を漏れなく的確に行い、最適なソリューションを提供してくれる IT ベンダーを選定することが重要となります。

本セミナー・研修は、システムソリューション調達に必要な作業（システム化要件定義、RFP 作成、提案評価基準設定など）、最適なソリューションを提供してくれる IT ベンダーの選定、およびシステム化実行計画書作成のポイントについて、演習を交えて学習し、実践で活用できるスキルを身につけていただくことを狙いとします。

内容

講義と演習を織り交ぜた 2 日間（12 時間）を標準コースとします。標準コースのカリキュラムは次のとおりです。なお、講義だけ、RFP 作成までなど、ご希望に応じた時間・内容にすることも可能です。

- （講義 1）システムソリューション調達のプロセス
- （講義 2）システム化要件定義の明確化と DFD 作成
- 【演習 1】システム化要件定義と DFD の作成
- （講義 3）RFP の作成準備
- （講義 4）RFP の作成
- 【演習 2】RFP の作成
- （講義 5）提案書の評価
- （講義 6）システムソリューション調達の決定
- 【演習 3】提案書の評価
- （講義 7）システム化実行計画書の作成

対象者

経営者：自社の経営目的にとって最善のシステムソリューションを効率的に調達することが、重要な経営課題となります。

情報化部門企画管理者、担当者：自社の要求事項を RFP に記述して IT ベンダーに正しく伝え、要求事項に合った適正な投資額のシステムソリューションを調達します。

業務部門管理者、担当者：自分たちの業務ニーズを明確にし、情報化部門と協力してシステムソリューション調達プロジェクトに参加します。

形式

講義とグループ演習が標準形式

講義のみ、RFP 作成までといった内容・形式にすることも可能です。

時間

2 日間、12 時間が標準時間