

産業用製品およびサービス事業における ライフサイクル価値向上のための3大戦略!

産業用製品・サービスの顧客ライフサイクル価値を向上します!

アイリスマネジメントセミナーの受講メリット

- 産業製品・サービス事業と相性の良いマネジメントの仕組みを認識するとともに、その未来の姿を探る力を養える
- 顧客ライフサイクル価値を高める戦略、戦術を策定する力を高められる
- 顧客価値と事業リスクを見える化し、製品とサービスのシナジーを強める力を養える
- 顧客ライフサイクル価値を向上する製品開発、サービス開発、技術開発を実現するために、人材を有効に活用する具体策をつくる力を養える
- IoT時代において、顧客に持続的に高い価値を提供し続けるための鍵は何か、組織はどう進化するべきかの方向性を考え、具体化する力を向上できる

アイリスマネジメントの仕組みにより、顧客ライフサイクル価値を高められる理由

- 技術、製造、サービス、営業、財務、法務等の社内人材(専門家集団)の知恵を統合する仕組みを構築でき、その結果、組織人材力を最大限発揮できるようになるから。特に技術、製造およびサービス分野における組織能力が向上し、リスクの見落としが減り、シナジー創出のスキルが向上するから。
- 経営者と専門家集団が共通認識できる基準を構築でき、双方向コミュニケーションが改善する。その結果、より正しい経営判断を迅速に行えるようになるから。
- ライフサイクルが長い産業用製品・サービス事業は、製品とサービスが重要なビジネス要素であり、航空宇宙産業と類似性が高い。アイリスマネジメントの仕組みは、航空宇宙産業で効果を上げた実績があり、そのノウハウを代表の今成が持っているから。

セミナー概要

戦略その1 顧客価値と事業リスクを見える化し、製品とサービスのシナジー強化を実現する仕組み構築戦略

- 製品、サービスの顧客価値と事業リスクの見える化とシナジー強化
- 顧客価値、事業リスク、シナジーのために、専門家集団の知見を統合するプロセス
- 経営者と専門家集団が共通認識でき、経営判断に役立つ判断基準
- 製品生涯の重要なタイミングにおいて、経営者が総合判断する場合

戦略その2 製品・サービス・技術開発のスピードを高める人材戦略

- 社内の人材パワー見える化
- 開発およびその他主要業務遂行に必要な人材パワー見積もり
- 自社の人材パワーで遂行可能な最大キャパシティを認識
- 開発スピードを高める人材戦略

戦略その3 長期に渡って顧客満足を維持する品質重視IoT戦略

- IoT時代における会社の存在価値、今後の業務の在り方
- 社外パワーを迅速に取り込むために必要な事
- RPA化できる事、できない事
- IoT時代のための、品質重視の業務モジュール化戦略

開催要項 ▶ ご満足いただけなかった場合には、全額返金いたします。

開催日時：2020年 1月18日(土) 13:00~17:00(12:30開場)
2020年 2月14日(金) 13:00~17:00(12:30開場)

会場：ソラシティカンファレンスセンター Room D-2
東京都千代田区神田駿河台4-6
電話:03-6206-4855

参加費：50,000円(税込)/1名様

◎ご満足いただけなかった場合には、全額返金いたします。

定員：10名様 ※ご出席者から希望があった場合、別途、無料相談を実施している関係上、少人数制としております。

■お申込み・お問合せ

株式会社 アイリス マネジメント

〒186-0002 東京都国立市東2-21-3

TEL/FAX：042-843-0268 E-mail:info@ilis-m.co.jp

<https://www.ilis-m.co.jp/>

会社名	フリガナ		TEL	() -
	フリガナ		FAX	() -
所在地	フリガナ			
	〒			
お申込書	セミナー参加日(参加日に√) <input type="checkbox"/> 2020年 1月18日(土) <input type="checkbox"/> 2020年 2月14日(金)	フリガナ	お役職	
			Eメール	@
	セミナー参加予定人数 人	フリガナ	お役職	
			Eメール	@

FAXでのお申し込みはこちら ▼

FAX 042-843-0268