

身に付けさせたい研修の概要

～技術者・営業・管理部門～

< ソフトウェア開発のレビューとテスト技術 >

講座日数 : 2日

講座時間 : 9:00 ~ 17:30 (最終18:00)

対象者 : ・ 新入社員
・ プログラマ
・ システムエンジニア

コース概要 : ・ レビューとテストの違い、プロダクト品質を確保するために必要な要素学びます。
・ レビューの重要性とレビューの目的や本質を学びます。
・ 試験工程の違い、テスト設計の重要性と観点の重要性を学びます。

到達目標 : ・ レビューの本質（設計書の品質を確保する）を理解する。
・ レビューのポイント（何をレビューすべきか）を理解する。
・ テストの違い（システムテスト・結合テスト・単体テスト）と目的を理解する。
・ 単体テスト（プログラムテスト）を例にテスト設計の基本を理解する。
・ テスト項目の抽出観点を理解する。

コース詳細 :

1日目

1. ソフトウェア開発
 - ・ 品質について
 - ・ 工程と品質特性の関係
 - ・ 工程とテスト（試験）の関係
2. レビュー技術
 - ・ レビューの必要性
 - ・ レビューとテストの違い
 - ・ レビューの本質
 - ・ レビューの種類
 - ・ レビューの観点
 - ・ レビューのポイント
 - ・ レビュー報告書
3. テスト技術
 - ・ テストの目的と必要性
 - ・ 工程とテストの関係（V字モデル・W字モデル）
 - ・ テストの種類
 - ・ テストの観点
 - ・ テストの手法（ブラックボックステスト、ホワイトボックステスト）
 - ・ テスト技法
(網羅性、同値分割、限界値/境界値分析、状態遷移、デシジョン・テーブル)

2日目

- ・ テスト設計
 - ・ テストの実施（エビデンス、スタブとドライバ、障害処理票）
 - 4. 品質管理
 4. 1 品質管理項目
 4. 2 品質評価
 4. 3 品質分析
- 演習課題. 単体テスト（プログラムテスト）設計
簡単なプログラムの設計書を元に、単体テスト（プログラムテスト）設計をする。

< 製造技術演習 >

講座日数 : 3日

講座時間 : 9:00 ~ 17:30 (最終18:00)

対象者 :

- ・ 新入社員
- ・ これから製造を行うプログラマ
- ・ C言語、もしくはJavaのプログラミングができる方

前提条件 :

- ・ 「ソフトウェア開発のレビューとテスト技術」を受講済みであること

コース概要 :

- ・ 製造工程を演習のラリー形式で詳細設計～単体テスト設計～実装／単体テストを繰り返し実施します。
- ・ 作業ごとにメンバを変え演習を進めることで、詳細設計やテスト設計の品質を理解します。
- ・ 作業ごとにメンバ間でレビューを実施することで、レビュー重要性を理解します。

到達目標 :

- ・ 詳細設計からテストまでの流れを身につける
- ・ 設計書の品質が悪いと次作業への影響が大きいことを理解する
- ・ レビューイとレビューアを体験し、レビューのポイントを理解する

コース詳細 :

1日目

- ・ コース概要の説明
- ・ 演習の進め方の説明
- ・ 演習の実施

2日目・3日目

- ・ 演習の繰り返し

演習のイメージ :

製造技術演習は、複数人にまたがるラリー形式で演習を実施（製造工程の模擬演習）します。進め方は次のような進め方を行います。

演習問題につて3つの作業工程でメンバを変えながら演習を進めます。

詳細設計書の作成→単体テスト設計→実装&単体テスト

- ・ 一つの作業が終わったら、メンバ間でレビューします。
(各自が自己の作業についてレビューアとレビューイを経験)
- ・ メンバ間のレビューで修正がなくなった時点で講師レビューを実施
- ・ 講師レビューを通ったら次作業に着手します。

演習問題は複数問あり、同じグループのメンバが同じ問題にならないようにします。

製造技術演習をすることで、製造工程の設計や実装について品質意識が高まります。

(作業者が変わるので品質が悪いと次工程に影響があることを身をもって体験)

< Java00P オブジェクト指向プログラミング >

講座日数 : 3日

講座時間 : 9:00 ~ 17:30 (最終18:00)

対象者 :

- ・ 新入社員
- ・ これから製造を行うプログラマ

前提条件 :

- ・ Java のプログラミング経験がある方 (文法を理解できている方)

コース概要 :

- ・ オブジェクト指向プログラミングの本質を理解し、拡張性と保守性のあるオブジェクト指向技術を駆使したプログラミングを身につける。 (など)

到達目標 :

- ・ Java の文法レベルのプログラミングではなく、言語の本質を理解したプログラミングを習得する。
- ・ オブジェクトや変数のメモリでの扱いを理解する
- ・ オブジェクトや変数のスコープについて理解する
- ・ オブジェクトのクローンについて習得する
- ・ 継承と委譲、抽象クラスについて習得する
- ・ インタフェース (インタフェースの使い方、読み取り専用オブジェクト) を修得する
- ・ 継承と委譲について、拡張性と保守性の違いを理解する
- ・ 拡張性と保守性を考慮したユーザ定義例外と例外処理を修得する
- ・ クラス分割/設計の基礎について理解する

コース詳細 : 本コースは演習→解説を繰り返し、オブジェクト指向技術を身につけます。到達目標に従い、複数の演習を実施します。

- ・ コース概要の説明
- ・ 演習の進め方の説明
- ・ 演習の実施

<業務スキルアップ研修>

講座日数： 2日

講座時間： 9：00～17：30（最終18：00）

対象者： 間接部門（既存社員）

コース概要： ・ 職場におけるコミュニケーション力、問題解決力のさらなる向上を目指す。
円滑なコミュニケーションを図り、チーム活動を通して職場での課題解決を行うための様々な手法を身につけることを目的とする。

到達目標： ・ ビジスマナー、メールの作法において、他の模範となるレベル
・ 自身のコミュニケーション特性を理解し、さらに同僚・上司との更なる良好な関係作りに自信を持つ
・ 報連相などの情報共有化を、自身の職場で実践できるのみならず、至らない場合にはそれらを正すことができる
・ 自身が所属する職場における様々な課題を見だし、最適な方法を実践して課題解決を主導できる
・ ロジカルシンキング手法（MECE やロジックツリー等）の基本知識を有し、現実の職務にて応用ができるレベル

コース詳細：

1日目	2日目
<p>コミュニケーション編</p> <p>I. 自分の表現力アップ</p> <ol style="list-style-type: none">1. ゲーム わかりやすい表現とは2. 相手に伝えるポイント SDS 法、PREP 法、表現の仕方3. 実習 印象に残る自己紹介 <p>II. 書き方のスキルアップ</p> <ol style="list-style-type: none">1. 相手に伝わる文書の書き方2. 実習 メール、議事録、お詫びの文書作成 <p>III. 双方向コミュニケーション</p> <ol style="list-style-type: none">1. 話を聴くことの重要性 コーチングスキルの活用2. 実習 後輩への指導ロールプレイング3. 職場のコミュニケーション	<p>問題解決編</p> <p>IV. 職場の問題解決を学ぶ</p> <ol style="list-style-type: none">1. 問題の発見と理想の職場とは2. 方策の立案と優先順位の決め方3. 実習 組織の動かし方 (インバケット演習) <p>V. 自社の問題を解決する</p> <ol style="list-style-type: none">1. グループ討議 自社の理想の姿とは 自社 SWOT 分析2. 問題解決に向けた取り組み

<コミュニケーション&ネゴシエーション研修>

「 営業（セールスエンジニア）に必要なネゴシエーションの基礎 」

講座日数：2日

講座時間：9：00～17：30（最終18：00）

対象者：○営業（セールスエンジニア）として、社外問わず、目的の違う同士が話し合いを行う機会のある方
○交渉の基本知識を率に付け、目的の違う同士が話し合いを行う機会のある方

到達目標：交渉の基本と流れを理解する。
交渉場面において相手との信頼関係を維持しながら交渉をスムーズに勧める。
交渉の基本知識を身に付けるとともに実際の交渉場面で活用できる。
交渉時の心理を読み解き、交渉を有利に展開する。

コース概要：セールスエンジニアが交渉を進めるにあたり、商談をスムーズに展開する上で顧客とのコミュニケーション力が必要不可欠である。本研修では、交渉の本来あるべき姿を理解し、目的の異なる相手との交渉を進めるために、相手との距離感、交渉相手との心理戦、シナリオ作成など、演習を中心に基本的な交渉術を習得する。

コース詳細：

1日目	2日目
<p>I. 営業としての心構え（交渉の前提条件）</p> <ol style="list-style-type: none">1. 営業の基本姿勢2. 営業6ステップの理解3. 顧客と良好な関係性を構築するためのポイント4. 営業マナー5. ネゴシエーションの考え方6. 過去の交渉を振り返る（演習） <p>II. 自社の魅力の伝え方</p> <ol style="list-style-type: none">1. 自社の強みの明確化2. 相手に伝えるプレゼンテーションスキル（演習） <p>III. シナリオプランニングの基本</p> <ol style="list-style-type: none">1. シナリオプランニングのルール2. PPRの基本3. シナリオプランニング（演習）4. シナリオ強化のイメージトレーニング <p>IV. I日目総括 VTR 撮影（自己確認）</p>	<p>I. 交渉におけるコミュニケーションの基本</p> <ol style="list-style-type: none">1. ネゴシエーションにおける基本姿勢2. 分かりやすく話すコツ <p>II. 顧客心理の基本</p> <ol style="list-style-type: none">1. 座る位置と力関係2. 脳レベルの顧客心理3. パーソナルスペース <p>III. 交渉で勝てるヒアリングの基本</p> <ol style="list-style-type: none">1. 3つの基本スキル（質問、相づち、介入）2. 4つの質問スキルの基本3. 相づちの基本4. 介入のタイミングと方法 <p>IV. 攻めの交渉スキル</p> <ol style="list-style-type: none">1. 合意点積み上げ法2. フォーカス誘導法3. ブラフ提案法4. If 提案法 等 <p>V. 守りの交渉スキル</p> <ol style="list-style-type: none">1. 責任転嫁法2. フェイク熟考法3. リフレーミング法4. バーゲニング法 等 <p>VI. 交渉ロールプレイング</p>