

- 単価競争から脱却するための戦略的発想とは？
- 技術系派遣ならではの付加価値の高い人材育成戦略とは？
- 技術系派遣営業の極意とは？

教育ご担当者様向けMiniセミナー 2009-Vol.2

# 今こそ考えるべき戦略的技術者派遣

現在の技術系アウトソーシング企業に必要な戦略的人材育成のコツをご紹介します！

■ 主催 株式会社 工学研究社

## セミナー主旨

経済環境が激変する現在、技術系アウトソーシング企業は、派遣型から請負型への変革、技術料単価のUP問題、人材の確保と育成、等、解決すべき多くの課題を持っています。

また、派遣社員を雇用するメーカー企業にとっても、派遣技術者活用は重要な経営戦略の一つであり、アウトソーシング企業との共存無くしては成り立たない人材インフラであることも事実です。

今こそ、技術系アウトソーシング企業が、自社ならびに、メーカー各社、そして派遣される技術者各自のWinWinの関係を築き上げるための技術者派遣を戦略的に考えることが急務です。

本セミナーでは、元メイテックの教育責任者であり現在も技術系アウトソーシング企業を中心に人材育成コンサルタントとして活躍されている佐脇教育研究所所長 佐脇弘泰先生に、「今こそ考えるべき戦略的技術者派遣」というテーマで講演いただきます。

単価競争から脱却した付加価値の高い技術系人材派遣を実現するための人材育成戦略のヒント満載のセミナーです。

## 対象者

- アウトソーシング企業で、戦略的な技術者派遣のビジョン構築を考えておられる、経営企画部門、営業部門、人材育成部門、人事部門、等のリーダー、及び担当者

## 講演内容

1. これからの技術者派遣のあるべき姿
2. 価格競争から脱却して付加価値の高い人材育成を行なう為の考え方
3. アウトソーシング企業における人材育成型営業の考え方
4. 技術料単価UPの為の戦略とは！
5. アウトソーシング企業における魅力ある各種人事制度のあり方

## 講師

佐脇 弘泰（さわき ひろやす） 佐脇教育研究所・所長

1951年生。1975年、大阪電気通信大学工学部電子物性工学科卒業。1975年(株)久永機工入社、環境・水処理・生産技術プラントの開発設計に従事。1979年(株)名古屋技術センター(現(株)メイテック)入社、松下精工(株)、(株)東芝などに派遣される。その後、(株)メイテック技術教育室室長、人材開発室室長などを歴任。1985年(株)竹田技術研究所入社、技術部長、取締役を経て1999年退社。2000年、佐脇教育研究所を設立現在に至る。

開催日 2009年3月17日(火)  
 時間 13:30~16:00  
 定員 20名  
 参加費 無料  
 会場 工学研究社 セミナールーム

〒160-0007 東京都新宿区荒木町23-15 アケボノ大鉄ビル2F  
 TEL 03-5362-5164 FAX 03-5362-5165

- 都営新宿線 曙橋駅 A4出口 徒歩1分
- 東京メトロ丸の内線 四谷三丁目駅 2番出口 徒歩5分



## 株式会社 工学研究社 教育ソリューショングループ

問い合わせ先⇒ 〒160-0007 東京都新宿区荒木町23-15 アケボノ大鉄ビル Tel: 03-5362-5164 Fax: 03-5362-5165  
<http://www.cogaku.co.jp> 技術教育に関する課題・問題など何なりとご相談ください！

下記申込書をFAXで2009年3月2日(月)までにお申し込みください。  
 定員になった場合は締めきりとなりますのでご了承ください。

Fax : 03-5362-5165

## 「今こそ考えるべき戦略的技術者派遣」・東京(2009・3・17) 申込書

会社名			住所	〒 -	
所属			メールアドレス		
フリガナ					
氏名					
役職	TEL			FAX	

■ 個人情報のお取り扱いについて(詳細は弊社HP「個人情報保護方針」をご覧ください。)

- ・ 本申込書でお預かりした個人情報は、本セミナーの開催運営、教育情報の提供に使用させていただきます。
- ・ (株)工学研究社がお預かりした個人情報は適切・厳重な管理を行うとともに外部への漏えい防止に努めます。
- ・ (株)工学研究社は個人情報の取扱いを当該業務委託先に委託する場合、委託先の個人情報の取扱いを厳正に管理いたします。



Cogaku