

■まえがき

- ・この本を書く背景
- ・こんな方に読んでほしい！

■第1章 なぜ、僕はプロマネ（プロジェクトマネージャ）になったのか

- 1-1. 大卒ニートからコンビニ店長へ（下積み時代）
- 1-2. 店舗マネジメントから営業職へ（IT業界への転職）
- 1-3. 営業からSEへ（1度目の起業）
- 1-4. SEからPMへ（パーソナルブランディング）
- 1-5. 結婚～そして大切なものを守るため（2度目の起業）
- 1-6. グローバルで通用するPMになるために
- 1-7. なぜ、僕は営業からプロマネになったのか？

■第2章 プロマネ（プロジェクトマネジメント）は誤解されている！！

- 2-1. プロマネの大原則とよくある5つの誤解
- 2-2. 【誤解その1】PMは報われない仕事である？！
- 2-3. 【誤解その2】PMは技術者の延長である？！
- 2-4. 【誤解その3】PMは特別な才能が必要？！
- 2-5. 【誤解その4】PMは管理の仕事である？！
- 2-6. 【誤解その5】PMは孤独な仕事である？！
- 2-7. ポイントを押さえればプロマネは難易度の高い仕事ではない

■第3章 「プロマネのプロ」になる条件とは？！

- 3-1. プロマネがうまくいかない人の5つの問題点
- 3-2. PMに必要なのはリーダーとしての資質である
- 3-3. 三国志から学ぶ！4つのリーダータイプ診断

3-4. リーダーに必要なスキルとその身につけ方

3-5. QCD をコントロールできるリーダーの育て方

■第4章 その問題は、僕ならこうやって解決する

4-1. 事例1：どうしよう、納期が間に合わない！

4-2. 事例2：追加費用が必要になったけど、予算がない！

4-3. 事例3：早く決めて！顧客要件がコロコロ変わる！

4-4. 事例4：障害がいつまで経っても減らない！！

4-5. 事例5：メンバーが大量に辞めてしまった！！

■第5章 今後、日本のシステム開発はどうあるべきか？

5-1. 日本のITはアメリカより20年遅れている！？

5-2. 日本のIT部門の課題とITベンダーの責任

5-3. クラウド、スマホ時代のシステム開発に必要なプロマネとは？

5-4. プロマネ育成が進まない日本の IT 企業の末路

5-5. 営業からプロマネ登用の道が人材不足を救う？！

5-6. 日本人が世界で通用するプロマネ力の磨き方

■あとなぎ