

(事例演習) IT コンサルティング営業入門

[概要] 『IT コンサルタントの書いた IT コンサルティング営業入門』の読者の方を対象に事例演習により方法論を体験していただくことを目的としたコースです。体験していただくことでより深い理解が可能となり、使える知識・スキルを身に着けることができます。

また、筆者が講師を務めますので、読後、疑問に持っていた点を質問することもできます。

[学習目標]・IT コンサルティング営業方法論で必要なスキルを事例演習により習得する

[受講対象者]・IT 企業の営業担当者、セールスサポート SE、SE の方

[前提条件] 『IT コンサルタントの書いた IT コンサルティング営業入門』の読者

[日数] 2 日間

[形式] 演習

[時間] 9 : 30 ~ 17 : 00

[研修に必要なもの]

講師用 : プロジェクター、ホワイトボード、

掲示用マグネット (棒状のもの 4 本以上)

受講者用 : 模造紙 13 枚 / グループ (3 ~ 4 名で 1 グループ)

セロハンテープ 1 個 / グループ

ポストイット (7cm x 7cm 程度のもの) 2 束 / 名

マジック 1 本 / 名

[タイムスケジュール]

日程	内容
第 1 日目 AM	事例演習範囲 ・論理的な問題解決ステップを活用した潜在化している問題点の抽出 課題 1 経営ビジョンの確認 課題 2 環境分析 (SWOT 分析)
PM	・論理的な問題解決ステップを活用した潜在化している経営課題の洗い出し 課題 3 経営課題の洗い出し (ダブル SWOT の活用) ・経営課題の整理・体系化 課題 4 BSC を活用した経営課題の整理 課題 5 戦略マップの作成
第 2 日目 AM	・次回訪問準備 課題 6 問題点の集約化
PM	課題 7 原因の分析 課題 8 解決方針の立案 課題 9 提案基本方針の立案