

(事例演習) 業務知識の基礎と改革のポイント (販売・購買・在庫編)

[概要] 『IT コンサルタントの書いた業務知識の基礎と改革のポイント』の読者の方を対象に、販売・購買・在庫に関する提案活動を体験していただくコースです。

この研修では、業務知識(販売・購買・在庫に関する)を活用して、ロールプレイにより顧客訪問、調査、提案、プレゼンを行うことで、お客様への質問力、企画・提案力、論理的なコミュニケーション能力を身に付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] ・お客様への質問力、企画・提案力を向上する  
・論理的なプレゼン、質疑応答ができるようになる

[受講対象者] ・お客様への質問力、企画・提案力、論理的なコミュニケーション能力を向上させたい方  
・提案活動をされる方  
・IT コンサルタントを目指される方

[前提条件] 『IT コンサルタントの書いた業務知識の基礎と改革のポイント』の読者

[日数] 1.5 日間

[形式] 演習

[時間] 第1日目 13:00~17:00

第2日目 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、

受講者用: 手書きでプレゼンする場合:

模造紙 5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

マジック 1本/名

掲示用マグネット (棒状のもの4本以上)

PCでプレゼンする場合:

PC 1台/グループ

その他: 教室の他に、客先訪問で使用する部屋(インタビュールーム)をご用意ください。また、教室とインタビュールーム間に内線電話をご準備ください。

[タイムスケジュール]

日時	内容
第1日目 PM	(提案演習) RFP 説明、仮説立案、質問事項準備、アポ取り、訪問、再検討、プレゼン資料作成
第2日目 AM	(提案演習) 仮説立案、質問事項準備、アポ取り、訪問、再検討、プレゼン資料作成
PM	(提案演習) 続き (プレゼン演習) 提案プレゼン、質疑応答