

売れる IT 営業になるための科学的ワークショップ
～仮説思考を活用したターゲット顧客の設定から論理的なプレゼンまで～

[概要] 企業を取り巻く環境はますます厳しくなる中、モノ余りの時代に入り、顧客からの提案依頼に答える提案や、顧客の顕在化した問題に対する提案をするだけでなく、顧客が気づいていない潜在化した問題の指摘、解決策の提案を行うことが IT 営業には求められています。
このコースでは、受講者自身の会社の製品・サービスを売るために、仮説思考を活用した潜在化した問題を持つターゲット顧客の設定、記憶に残るセールストーク、論理的なプレゼンテーションができる売れる IT 営業になることを目的としています。

[学習目標] ・仮説思考を活用したターゲット顧客の設定ができるようになる
・記憶に残るセールストークできるようになる
・論理的なプレゼンテーション資料を作成し実施できるようになる

[受講対象者] ・IT 企業の営業の方
・IT 企業の営業支援 SE の方

[前提条件] 自社製品・サービスに関する商品知識のある方

[日数] 2 日間

[形式] 講義＋演習（演習中心、20：80）

[時間] 9：30～17：00

[事前準備] 受講者は次のものを持参してください。
・自社の商品・サービスに関する資料

[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：PC（Powerpoint の使用できるもの） 1 台／名

[タイムスケジュール]

日程	内容
第1日目 AM	<p>1. 売れる営業になるためには</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業は確率論 ・ターゲット顧客の設定 ・継続的なアプローチ <p style="padding-left: 40px;">記憶に残るセールストーク 論理的なプレゼンテーション</p> <p>2. 仮説思考を活用したターゲット顧客の設定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社商品・サービスのターゲット顧客とは ・仮説を活用したターゲット顧客の設定方法 <p style="padding-left: 40px;">仮説思考 自社商品・サービスが解決する問題の洗い出し 問題を発生させる目標・現状の仮説設定 (演習) 仮説を活用したターゲット顧客の設定</p>
PM	<p>3. 記憶に残るセールストーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客の記憶に残るための必要条件 ・顧客の記憶に残る簡易提案書 <p style="padding-left: 40px;">(演習) 簡易提案書の作成</p> <p>4. 論理的なプレゼンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・論理的なプレゼンテーションとは ・論理的なプレゼンテーション資料作成方法 <p style="padding-left: 40px;">論理的なプレゼンテーション資料構成 (演習) プレゼンテーション資料作成</p>
第2日目 AM	(演習) プレゼンテーション資料作成
PM	<ul style="list-style-type: none"> ・論理的なプレゼンテーション実施方法 <p style="padding-left: 40px;">キーパーソンに理解してもらうためのポイント 質疑応答手順 時間厳守 (演習) プレゼンテーション実施</p>