

やってみよう！ IT コンサルティング営業

[概要] 営業活動の中で、顧客の顕在化、潜在化している問題点を明確化し、原因の追究を行い、自社商品・サービスを核とした解決策を提案する営業の養成を行うコースです。IT コンサルティング営業に必要な思考方法・知識・スキルや IT コンサルティング営業方法の基礎を学びます。演習では IT コンサルティング営業に必要な思考方法を体験していただきます。

[学習目標] ・IT コンサルティング営業の業務内容を理解する
・IT コンサルティング営業になるために必要なスキル、知識を理解する

[受講対象者] ・IT 企業の営業の方
・IT 企業の営業支援 SE の方

[日数] 2 日間

[形式] 講義+演習（演習中心、40：60）

[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 8 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×7cm 程度のもの）1 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	<p>1. IT コンサルティング営業とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IT コンサルティング営業の定義 ・IT コンサルティング営業の必要性 ・他の職種との相違点 ・IT コンサルティング営業に必要なスキル カッツのスキル論 コンセプチュアル・スキル、ヒューマン・スキル、 テクニカル・スキル <p>2. IT コンサルティング営業に必要なコンセプチュアル・スキル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・問題の定義 ・問題解決のステップ ・ゼロベース思考 ・仮説思考 ・オプション思考
PM	<ul style="list-style-type: none"> ・ロジカル・シンキング ロジカル・シンキングを容易にする代表的なツール フレームワーク、ロジックツリー (グループ演習) ロジックツリーを使用した事例演習
第2日目 AM	<p>3. IT コンサルティング営業に必要なテクニカル・スキル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IT コンサルティング営業方法論 IT コンサルティング営業方法論のプロセス 営業活動計画立案：ターゲット企業の明確化、 ターゲット企業のリストアップと概要調査、 電話でアポ取り 初期訪問：解決する問題点の説明、問題点の把握、 原因の追究、解決策案の検討 継続訪問：解決策案の説明、お客様評価の把握、 相違点の解消、解決策案の具体化 デモ：自社商品で解決できる部分のデモ 提案：提案書の作成、提案プレゼン、追加説明、提案修正、 交渉 受注
PM	<p>(グループ演習) フレームワーク SWOT を使用した事例演習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務知識：業務知識として必要なもの ・経営知識：経営知識の勉強方法 <p>4. IT コンサルティング営業になるためには</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画性を持ったスキル習得 ・旺盛な好奇心