

演習で学ぶ！ IT コンサルティング営業

- [概要] IT コンサルティング営業方法を演習中心に学ぶコースです。
演習では IT コンサルティング営業の主要ステップ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主要ステップを演習により体験することで
IT コンサルティング営業に必要なスキル・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
- [前提条件] 自社製品・サービスに関する商品知識のある方
提案書を書いたことのある方
「やってみよう！ IT コンサルティング営業」を受講されている方が望ましい
- [日数] 2 日間
- [形式] 講義＋演習（演習中心、30：70）
- [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
・ 比較的ページ数の多い提案書
（ただし、社名、個人名、住所などは仮名に変更してください）
- [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：PC 1 台／名
模造紙 7 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）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	1. ITコンサルティング営業とは <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 2. ITコンサルティング営業方法 <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 <ul style="list-style-type: none"> ターゲット企業の明確化 商品・サービスに対するニーズとは、問題とは 顧客の目標・現状と自社商品・サービスの関係 仮説思考を活用したターゲット顧客設定方法 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
PM	(演習) 仮説を活用したターゲット顧客の設定 (続き) <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 (事例演習) 問題点の集約化 (事例演習) 原因の分析
第2日目 AM	前日の振り返り (事例演習) 解決方針の立案 (事例演習) 提案基本方針の策定
PM	・継続訪問 <ul style="list-style-type: none"> 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 ・提案：提案書の作成 <ul style="list-style-type: none"> 提案書の構成 (例)、マネジメント・サマリー (演習) マネジメント・サマリーの作成 <ul style="list-style-type: none"> 提案書を書くときの一般的な注意事項 想定読者に内容を合わせる、論理的な文章構成 顧客期待値と提案内容 提案書に対するお客様の評価ポイント 提案プレゼン <ul style="list-style-type: none"> 計画、準備、実施 追加説明・提案修正・交渉 ・受注