

## 体験しよう！ITコンサルティング営業（会計編）

- [概要] ITコンサルティング営業活動の中心は、顧客に対する提案活動です。顧客の顕在化しているニーズだけではなく潜在化しているニーズを探り出して、最適な提案を行うことがITコンサルティング営業には求められます。この研修では、提案活動に不可欠な業務知識（会計に関する）を習得したうえで、ロールプレイにより顧客訪問、調査、提案、プレゼンを体験していただくことで、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。
- [学習目標]
- ・会計業務知識を習得する
  - ・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]
- ・ITコンサルティング営業を目指す方
  - ・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
- [前提条件] 特になし
- [日数] 3日間
- [形式] 講義+演習（50：50）
- [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：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
- 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 AM	1. 会計とは ・会計の目的 ・会計の起源 ・財務会計と管理会計 2. 財務会計 ・財務会計の目的 ・日本の財務会計 ・財務諸表 貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書 (確認クイズ)
第1日目 PM	・財務会計業務プロセスとシステム化 一般会計、売掛金管理、買掛金管理、固定資産管理 (確認クイズ) ・財務分析 収益性、成長性、安全性、効率性、生産性 (企業あてクイズ) 3. 管理会計 ・管理会計の目的 ・部門ごとの予実管理 コストセンター会計、プロフィットセンター会計 ・製品ごとの予実管理 標準原価、実際原価計算、個別原価計算、総合原価計算 ・管理会計業務プロセスとシステム化 コストセンター会計 プロフィットセンター会計 実際原価計算 4. 連結会計 ・連結会計業務プロセスとシステム化 5. 資金管理 ・資金管理業務プロセスとシステム化 (確認クイズ)

日時	内容
第2日目 AM	前日の振り返り 6. 会計業務プロセス改革のポイントとシステム化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 財務会計               <ul style="list-style-type: none"> <li>月次決算処理時間の短縮</li> <li>勘定科目体系の見直し</li> <li>トレーサビリティの保証</li> </ul> </li> <li>・ 管理会計               <ul style="list-style-type: none"> <li>最新情報の提供</li> <li>様々な視点からの分析</li> <li>財務データ以外の業績データの提供</li> </ul> </li> <li>・ 資金管理               <ul style="list-style-type: none"> <li>資金決済管理のグループ内統合</li> <li>資金ポジション管理のグループ内統合</li> </ul> </li> </ul>
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3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) 提案プレゼン、質疑応答 (提案演習) 反省会