

体験しよう！IT コンサルティング営業（販売・購買・在庫編）

- [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（販売・購買・在庫に関する）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]
- ・販売・購買・在庫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	<p>1. 販売・購買・在庫業務の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売業務の概要、・購買業務の概要、・在庫業務の概要 <p>2. 販売業務の基礎とシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売業務の流れ ・販売計画の立案 ・営業活動 ・引き合い・見積 ・受注 ・出荷依頼 ・売上計上 ・販売管理システム（受注管理システム、売上管理システム） <p>(確認クイズ)</p>
PM	<p>3. 購買業務の基礎とシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購買業務の流れ ・購買依頼受付 ・購買承認・引き合い・見積依頼 ・発注、・入荷通知受付・仕入計上 ・購買管理システム（発注管理システム、仕入管理システム） <p>(確認クイズ)</p> <p>4. 在庫業務の基礎とシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫業務の業務プロセス ・入荷、・出荷、・棚卸、・倉庫間移動、・在庫問い合わせ対応 ・在庫管理システム（入荷管理システム、出荷管理システム、棚卸管理システム、倉庫間移動システム、在庫問い合わせシステム） <p>(確認クイズ)</p> <p>5. 販売業務プロセス改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SFA を活用したマーケティング 営業プロセスの標準化、情報共有、パイプライン管理 ・CRM を活用したマーケティング ワン・ツー・ワン・マーケティング ・インターネットを活用したマーケティング インターネットマーケティングの種類 <p>6. 購買業務プロセス改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫補充発注の自動化 ・購買の集中化 ・EDI の活用

日時	内容
第2日目 AM	7. 在庫業務プロセス改革のポイント <ul style="list-style-type: none"> ・サプライチェーン全体での在庫の最適化 SCM 全体図、SCM の変遷 ・入荷・出荷・棚卸業務の効率化 バーコード、デジタル・ピッキング 8. 共通の業務プロセス改革のポイント <ul style="list-style-type: none"> ・最新情報の提供 業務間のデータ連動とリアルタイム更新 (確認クイズ)
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