

## セールスサポート SE のための IT コンサルティング

[概要] 営業活動を技術的に支援するセールスサポート SE に必要な IT コンサルティング・スキルを身に付けることができるコースです。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セールスサポート SE の養成を行います。セールスサポート SE の IT コンサルティング内容、必要な思考方法・スキルを演習を通して学びます。

[学習目標] ・セールスサポート SE に必要な IT コンサルティング内容を理解する

[受講対象者] ・IT 企業のセールスサポート 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

[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、  
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. セールスサポート SE の IT コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・セールスサポート SE の役割</li> <li>・セールスサポート SE の IT コンサルティングとは</li> <li>・セールスサポート SE の IT コンサルティングの必要性</li> <li>・IT コンサルタントとの類似点と相違点</li> </ul> <p>2. 論理的な問題解決ステップに基づく IT コンサルティング営業方法論</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・論理的な問題解決ステップ</li> <li>・問題解決ステップで使われる思考法 ゼロベース思考、仮説思考、オプション思考、ロジカル・シンキング</li> <li>・IT コンサルティング営業方法論</li> </ul> <p>3. IT コンサルティング営業方法論の各ステップとセールスサポート SE の IT コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・IT コンサルティング営業方法論のプロセス</li> <li>・営業活動計画立案 ターゲット企業を明確化 セールスサポート SE の IT コンサルティング</li> </ul>
PM	<p>(演習) 仮説を活用したターゲット顧客の設定 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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・初期訪問 解決する問題点の説明 問題点の把握 セールスサポート SE の IT コンサルティング 原因の追究、 解決策案の検討</li> </ul> <p>(事例演習) 問題点の集約化</p>

日程	内容
第2日目 AM	振り返り (事例演習) 原因の分析 (事例演習) 解決方針の立案
PM	(事例演習) 提案基本方針の策定 <ul style="list-style-type: none"> <li>・継続訪問               <ul style="list-style-type: none"> <li>解決策案の説明</li> <li>お客様評価の把握</li> <li>相違点の解消</li> <li>解決策案の具体化</li> <li>セールスサポート SE の IT コンサルティング</li> </ul> </li> <li>・デモ               <ul style="list-style-type: none"> <li>自社商品で解決できる部分のデモ</li> <li>セールスサポート SE の IT コンサルティング</li> </ul> </li> <li>・提案               <ul style="list-style-type: none"> <li>セールスサポート SE の IT コンサルティング</li> <li>提案書の作成</li> <li>提案プレゼン</li> <li>追加説明・提案修正・交渉</li> </ul> </li> <li>・受注</li> </ul>