

情報通信人材研修

(1)	コース番号	A006	
(2)	コース名称	リーダー（幹部）のための営業戦略の立案と実践の考え方	
(3)	受講料	会員：25,000円、一般：35,000円	
(4)	達成目標 または育成目的	営業活動の戦略的活動の本質と営業活動上の課題と対応策を体系的に学び、営業活動の戦略立案や活動の課題と対応策を、グループワーク等を通じて理解を深め、発想の転換法や営業活動の質的強化について理解する。営業活動の課題と対応策の理解を深め、戦略的営業活動の実践を目指す。	
(5)	前提知識 または受講対象者	S I ビジネスを中心に、ソリューション営業活動をされている方、リーダー・幹部社員の方、或いは、その必然性のある方。	
(6)	日 程	平成30年7月27日(金)	1日間
(7)	時 間	10:00~17:30	6.5時間
(8)	会 場	船橋情報ビジネス専門学校3号館	
(9)	定 員	20名（最少催行人員8名）	
(10)	講 師	氏名：荒木 勝利	
		所属：株式会社富士通ラーニングメディア（認定講師） NPO ちば経営応援隊（ITコーディネータ・講師）	
		略歴：富士通株式会社産業営業本部 営業に従事（33年） 富士通株式会社のソリューション推進事業本部向けに SE/営業担当者の研修コースを複数担当（12年） CHISA・社会人向け SE ソリューション営業研修（1~2回/年） IT コーディネータ（ケース研修インストラクター）	
(11)	内 容	第1日目	<p>□ ICTビジネス環境の変遷</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ICTビジネス環境の変化</li> </ul> <p>□ 営業活動は誰がやるのか！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業活動とは何か</li> <li>・ 全員が営業活動する必然性！（グループワーク）</li> <li>・ お客様起点でのアプローチの本質</li> <li>・ ニーズ・課題の本質を捉えるためには！</li> </ul> <p>□ 営業戦略立案の意義と考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実績の総括と新たな戦略立案</li> <li>・ マーケティング</li> </ul> <p>□ 付加価値提案・差別化アプローチの実践</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様がベンダーを選択する視点</li> <li>・ 付加価値提案・差別化アプローチのためには！</li> </ul> <p>□ 戦略的営業活動のマネジメントプロセス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 戦略的営業活動とロジカルシンキングの活用</li> <li>・ 効果的な営業活動のフォーメーション</li> </ul> <p>□ ロジカルシンキングを営業活動・管理に活かす</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ロジカルシンキング手法を活かした効率的な活動</li> </ul> <p>□ ICT/S i e r を取り巻く環境の整理・分析（グループワーク）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SWOT手法を活用した「機会・脅威」の整理</li> <li>・ 5Forse手法を活用した競合対策</li> </ul> <p>□ 営業活動と営業マインド</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ リーダー（幹部・上司）と言う仕事</li> <li>・ 信頼される上司とは！</li> <li>・ 営業マインドとは人間力！</li> </ul>
(12)	その他（使用機材等）	ホワイトボード／PC／プロジェクタ／ポストイット・マジック	