

情報通信人材研修

(1)	コース番号	A007	
(2)	コース名称	SEのためのソリューション営業活動の実践	
(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	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動の本質と営業活動上の課題と対応策、ソリューション営業活動についてグループワーキングを通じて知識を深め、発想の転換法やロジカルシンキングを実践的活用をすることを理解する。 ・営業活動の課題と対応策の理解を深め、発想の転換法やロジカルシンキングを実践的活用結びつけた営業活動を目指す。 	
(5)	前提知識 または受講対象者	SIソリューションビジネスに従事、営業活動の必要性がある方。顧客に常駐してSEの仕事に従事、並行して営業活動をする立場にある方。	
(6)	日程	平成30年7月12日(木)	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・ケース研修講師)	
		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"> ・3つの大きな環境変化 ・ICTビジネス環境の変化 <p>□営業活動は誰がやるのか！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業活動とは何か ・全員で営業活動する必然性！(グループワーク) ・お客様起点でのアプローチの本質 ・ニーズ・課題の本質を捉えるためには！ <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"> ・お客様がベンダーを選択する視点 ・お客様のベンダー提案に対する評価の観点 ・付加価値提案・差別化アプローチのためには！ <p>□営業活動とファシリテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実効あるリレーション構築 ・ファシリテーションの目的 ・ファシリテーションを上手く実践するには！ ・相手の深層心理を理解した会話が大事 <p>□ロジカルシンキングを営業活動に活かす</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロジカルシンキング手法を活かした効率的な活動 <p>□IT・Sier 業界の環境を整理・分析(グループワーク)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SWOT手法を活用した業界の「機会・脅威」の分析 ・SWOT手法を活用した自社の「強み・弱み」の分析 <p>□営業活動と営業マインド</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業マインドとは！ ・人間力が大きな影響力を持つ！
(12)	その他(使用機材等)	ホワイトボード/PC/プロジェクタ/ポストイト・マジック	