

「ソリューション営業業力強化コース」問い合わせシート

研究会へ参加をご希望の方は下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてIT協会までご送信ください。

会員区分	<input type="checkbox"/> 企業情報化協会会員 <input type="checkbox"/> コンタクトセンター推進協議会会員 <input type="checkbox"/> 会員外	想定参加者人数	名
ふりがな	-----		
会社名	-----		
住所	〒 -----		
所属/お役職	-----		
氏名	E-Mail	-----	
電話番号	FAX	-----	
ご要望記入欄	-----		Pjt : IC315

◆御社における営業力強化に対する具体的な課題

- ①
- ②
- ③

お問い合わせ・お申込先	個人情報の取扱いについて	事務局 使用欄
公益社団法人企業情報化協会 TEL.03-3434-6677 FAX.03-3459-1704 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1-2-2 住友商事竹橋ビル15階 URL: http://www.jiit.or.jp E-Mail: entry@jiit.or.jp	公益社団法人企業情報化協会(IT協会)は、個人情報の保護に努めております。詳細は小会のプライバシーポリシーをご覧ください。 今回、ご記入いただきました皆様の個人情報は、本催し(カンファレンス・セミナー・研究会)に関する確認・連絡および各種諸手続きのため機密保護契約を締結した業務委託先(事務局協力会社および郵便物発送業者)に預託することがありますのであらかじめご承知おきください。	



ユーザー系IT機能会社・SIer向け

ソリューション営業力強化コース

課題分析スキル向上により、ユーザー系IT機能会社としての自発的営業活動力を強化します

■ 本コースの目的

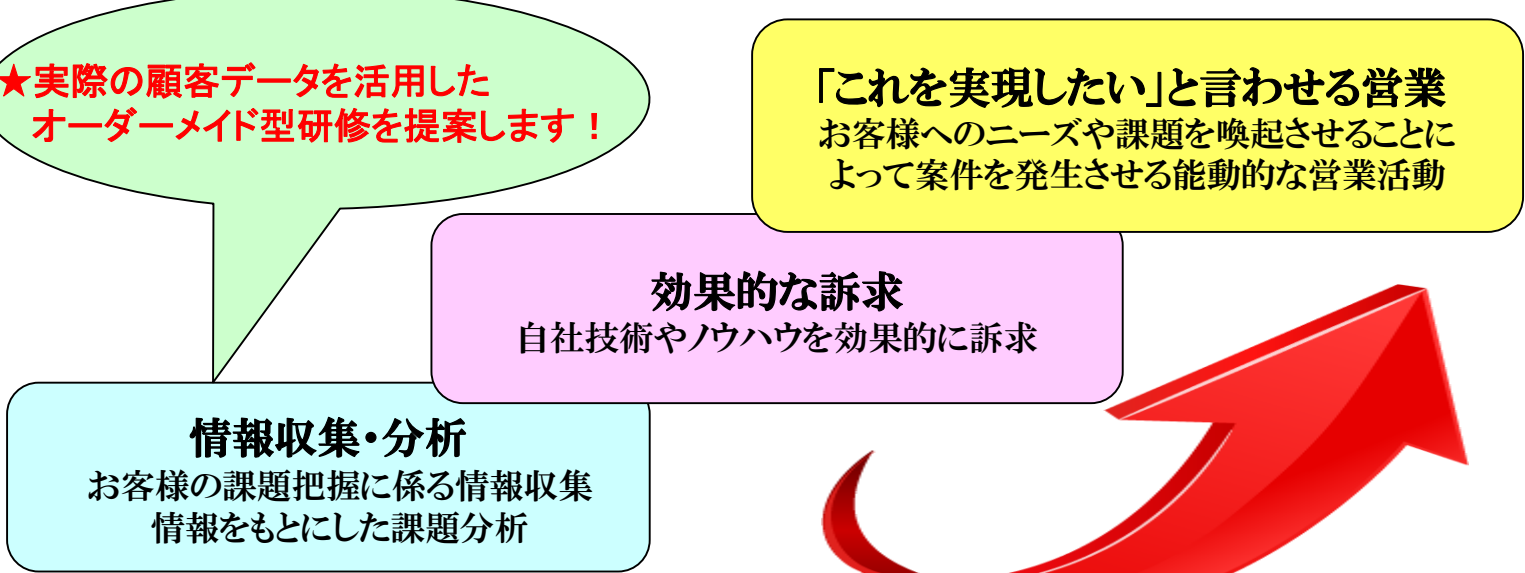
今、IT業界は大きな変革の時期を迎えています。AI、ビッグデータ、IoTといった技術の台頭は、デジタルトランスフォーメーションやAPIエコノミーといった言葉に代表されるように新たなビジネスを創造しています。

ユーザ系IT機能会社では、システム開発や運用に特化した従来型のビジネスにプラスして、親会社からの新規システム案件の対応や新たな市場開拓に急ぐ企業も多く見られます。

本コースではお客様の情報分析から能動的なニーズ喚起を行い、効果的な訴求のできる営業力強化を目的としています。

■ ねらい

1. 自社で培った技術やソリューション・ノウハウを効果的に訴求できる営業力強化を実践します。
2. お客様(対親会社や外販先)から持ち込まれる案件に対応する受動的な営業活動ではなく、お客様に働きかけて案件を発生させる能動的な営業活動を実践します。
3. ソリューション営業に必要な手法、お客様の課題把握に関わる情報収集の方法と「お客様の課題分析」の手法を体系的に学習し、お客様のニーズや課題を喚起させ、解決に向けての効果的な提案を行うことにより、確実な受注に向けてのスキルを体得します。

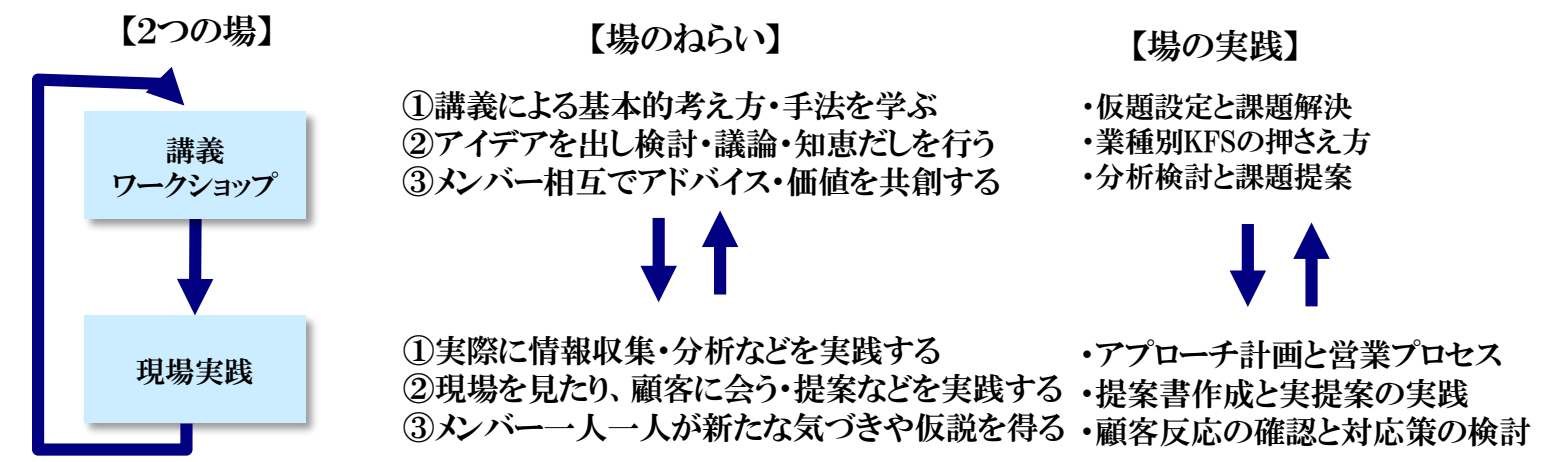


■ 営業人材育成のアプローチ

外販する営業を育成していくポイントは、早期育成とノウハウの共有化です。この2つを同時実現するためには、単発の研修よりもアクションラーニング型のアプローチが有効です。

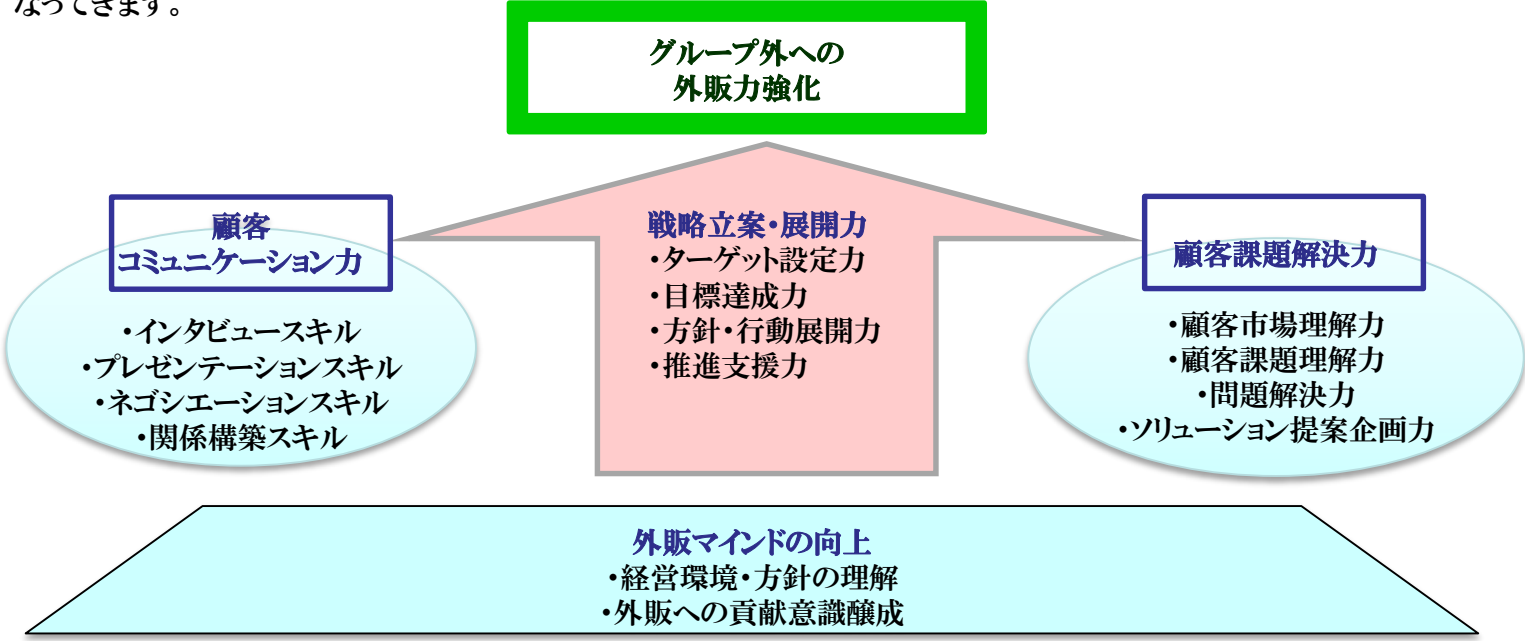
アクションラーニング型アプローチ

■アクションラーニング型アプローチでは、2つの場を組み合わせることで進めていきます。



■ 外販力強化に関する基本的な考え方

外販力強化をしていくためにベースとなるものは、外販マインドをもった営業人材です。このマインドを保有しさらに、「顧客コミュニケーション力」と「顧客課題解決力」を持った人材が、外販力向上のためには必須となります。しかしながら、各人がバラバラで、動いていては、競合他社に打ち勝てませんので、人材を束ねる戦略を立案できる人材も必要になってきます。



■ 外販力強化プログラム(例)

3ヶ月5回の講義・ワークショップを行いながら、早期人材育成とノウハウの共有化

