

118. 顧客の心をつかむITソリューション提案の実践 ～実際のITソリューション提案を2日間で体験する～

* 本研修はFISAタイアップ研修となっておりますのでFISA会員は割引価格でご受講できます。詳細はFISAへお尋ねください。

1. 研修要領

・ITSS	2～4
・研修受講料(税別・テキスト代込み)	55,000円
・研修実施日	11/26～11/27
・研修実施時間	9:30～16:30
・研修場所	福岡ソフトウェアセンター 福岡研修室

2. 対象者

顧客へIT提案を行う方。社内への情報化企画を考える方

3. カリキュラムの概要

顧客の真のニーズを見つけ出し、顧客の心をつかむITソリューションを提示する方法を学習します。「顧客に関する情報収集の仕方」、「顧客との接触の仕方」、「顧客ニーズの引き出し方」、「顧客が真に望む解決案の提示」といったスキルを習得します。仮説・検証提案一連のプロセスを知り、顧客が真に望むソリューションを提示するノウハウを身に付けます。

4. カリキュラムの詳細

2日間(12時間)

科目	時間	科目の内容
1. IT提案で考えるポイント【講義】	1.0h	(1)IT提案とは (2)IT提案のスタイル
2. 仮説検証型提案のアプローチの全体像【講義】	1.0h	(1)提案の付加価値を高める (2)「付加価値を高める提案アプローチ
3. [アプローチ①]提案活動のキッカケ【講義・演習】	1.0h	(1)キッカケにいかにかアンテナをはるか (2)「RFPから提案を作るには」
4. [アプローチ②]顧客情報の収集・分析	1.5h	(1)情報収集の方向性 (2)顧客情報の収集 (3)収集した情報を分析する (4)よくある情報化の課題を知る
5. [アプローチ③]仮説を立てる【講義】	1.5h	(1)SWOT分析から仮説を導き出す (2)収集と発散で仮説を作る
6. 仮説構築演習【演習】	1.5h	・事例問題に従い、RFP等から情報を収集し提案の仮説を構築する
7. [アプローチ④]顧客訪問【講義・演習】	1.5h	(1)ヒアリングに関する準備 (2)ヒアリングの実施手順 (3)コミュニケーションを考える
8. [アプローチ⑤]顧客ニーズの確定【講義】	1.5h	(1)ヒアリング結果で仮説を検証 (2)経営を変える情報活用手法 (3)論理的に話を組み立てる
9. [アプローチ⑥]提案骨子の作成【講義】	1.5h	(1)提案骨子で決めること (2)提案書の作成へ (3)提案骨子作成演習【演習】
計	12.0Hr	

※改善のため、予告なくカリキュラム及び教材を一部変更することがあります。

5. 使用教材

オリジナルテキスト

6. 到達目標

仮説・検証提案一連のプロセスを知り、顧客が真に望むソリューションを提示するノウハウを身に付ける