

【オンライン研修】

300. IT技術者のための営業力強化

1. 研修要領

・ITSS	-
・研修実施日	2024年11月6日(水)～2024年11月8日(金)
・研修実施時間・日数	13:00～17:00(4時間/日)
・研修会場	自社/自宅
・研修受講料(税別・テキスト代込)	50,000円

2. 対象者

ITエンジニア経験があり、営業力が必要になった方

3. カリキュラムの概要

「営業なければ経営なし」の言葉通り、ITがどれだけ進展しても人の営業行為が必要なことは論を俟ちません。しかし、一般にIT企業は営業人員が少なく、一人ひとりに高い生産性が求められています。また、派遣先顧客とともに仕事をしている技術者は営業以上に顧客のニーズや情報を掴んでいるので、それを営業に活かすことができればより売上拡大につながることでしょう。本研修では、営業マインドの醸成から、営業に必要なスキル・行動を身につけます。

4. 使用教材

オリジナルテキスト

5. 到達目標

- 目標達成に向けた営業のマインドを身につける
- 営業の基本動作を身につける
- ITエンジニア経験を営業に活かす道を参加者個々人が持ち帰る

6. カリキュラムの詳細

3日間(12時間)

	科目	時間	科目の内容
1 日目	0. はじめに【講義】	0.5h	(1)研修の目的とグランドルール
	1. ITエンジニアのための成功営業のための基本【講義】	1.5h	(1)営業の目的と重要性 (2)成功営業のプロセス
	2. あなたの強みを活用する技術の専門知識と営業スキルの融合【講義/演習】	1.5h	(1)ITエンジニアの技術知識をどのように営業に活かすか (2)技術的なバックグラウンドをもつお客様とのコミュニケーション方法
2 日目	3. 営業の第一歩は顧客理解から【講義/演習】	2.0h	(1)顧客のニーズや痛みの発見方法 (2)顧客との関係構築の重要性 (3)受注ネックの引き出し
	4. 響くプレゼンテーション【講義/演習】	2.0h	(1)効果的なプレゼンテーションのポイント (2)ビジュアル資料の作成方法
3 日目	5. 営業マインドセット【講義/演習】	2.0h	(1)失敗や断りを乗り越えるマインドセット (2)成功のためのモチベーションや自己啓発方法 (3)顧客からのフィードバックの受け取り方 (4)それをもとにしたサービスや製品の改善方法
	6. ケース演習【演習】	1.5h	(1)実際の営業シナリオや成功事例、失敗事例を元にしたロールプレイ (2)受講者フィードバック (3)講師フィードバック
	7. まとめと今後のアクションプラン【講義/演習】	1.0h	
	計	12.0h	

※開催の2週間前の時点で、申込者数お1人以上で開催決定とします。

※改善のためカリキュラムは予告なく変更させていただくことがあります。