

# ITセールストレーニング

## ～ケーススタディ+ロールプレイで実践スキルを習得～

IT市場は環境が目まぐるしく変化し、競争が激化する中で、RFP後の後追い案件では受注の獲得はおろか、収益を確保することも困難を極めます。

高収益ビジネスの獲得には、お客様の経営課題を把握し、戦略を先取りした独自の提案が求められています。

### ITセールストレーニングとは？

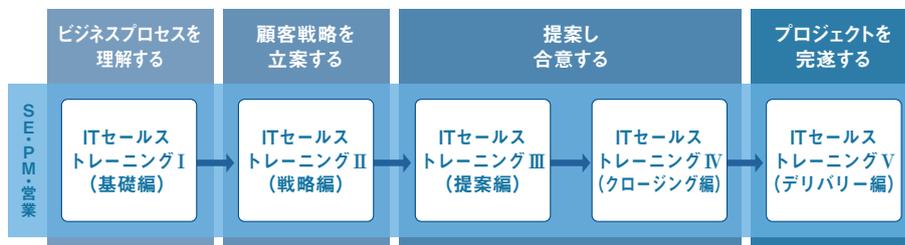
ITセールストレーニングでは、お客様とのリレーション構築をベースに、お客様の経営プロセスに沿って、ソリューションセールスの活動を7つのプロセスに定義し、各プロセスの目的と活動内容を明確にしています。これらを実践していくことで、お客様の経営課題・戦略を先取りした独自の提案が可能になります。

ケーススタディとロールプレイを繰り返すことで実践力を身に付け、外資系企業に負けない高収益ビジネスの獲得を実現します。



### コースの流れ

ITセールストレーニングでは、ビジネスプロセスのフェーズに合わせて5つの研修コースをご用意しています。独自案件の発掘から提案・クロージングに至る一連のプロセスを効率的に実施し、デリバリーフェーズにおいてもお客様満足度と収益確保を両立させる実践的な交渉力を習得して頂きます。



### 受講後の達成目標

- プロセスに基づいた活動を実践することで受注確度が飛躍的に向上する
- IR情報からお客様の経営課題、経営戦略を読み取りことができるようになる
- お客様のトップを動かす提案書が作成できるようになる
- 提案後のフォローが確実に実践できるようになり、取りこぼしがなくなる
- 顧客満足度と自社の収益確保の両立が実現できる



## ITセールストレーニングとは？

コース名	研修内容	日数/人数/金額
<b>ITビジネスプロセス 実践研修Ⅰ (基礎編)</b>  ビジネスプロセスの理解とソリューションセールスの存在価値を再認識する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ITビジネスプロセス</li> <li>● ビジネスプロセスの必要性</li> <li>● プロセス実践のポイント(顧客情報収集、顧客戦略立案、案件発掘/醸成、提案/クロージング)</li> <li>● 案件概要シートを使用したケーススタディ(受講者の実案件を題材にグループでディスカッション)</li> </ul>	1日 5~20名 300,000円
<b>ITビジネスプロセス 実践研修Ⅱ (戦略編)</b>  受講者が担当する実顧客のアカウントプラン作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ITビジネスプロセスにおける顧客戦略</li> <li>● 顧客戦略立案実践のポイント</li> <li>● アカウントプランの作成(IR情報の読解、簡易財務分析、ストラテジーマップ、デシジョンマップ、マイルストーン、アクションプラン)</li> <li>● 顧客戦略のレビュー(作成したアカウントプランの発表およびレビュー)</li> </ul>	2日 4~20名 最大8社 600,000円~
<b>ITビジネスプロセス 実践研修Ⅲ (提案編)</b>  ケース企業による提案コンペを全面ロールプレイにより実践	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IR情報からのお客様経営課題の把握</li> <li>● 提案機会の獲得</li> <li>● 課題の優先順位付け</li> <li>● 提案書骨子の合意</li> <li>● 提案書の作成</li> <li>● 提案書プレゼンテーション(コンペ形式)</li> <li>● 提案後のフォロー</li> </ul>	3日 6名~20名 2~4チーム 1,200,000円
<b>ITビジネスプロセス 実践研修Ⅳ (クロージング編)</b>  ロールプレイによるクロージング実践スキルの習得	<ul style="list-style-type: none"> <li>● クロージング自己診断</li> <li>● クロージングの必要性</li> <li>● クロージング計画</li> <li>● 演習①状況の把握</li> <li>● 演習②相手を知る</li> <li>● クロージング実践</li> <li>● 演習③最終交渉</li> </ul>	1日 6~20名 300,000円
<b>ITセールス トレーニングⅣ (デリバリー編)</b>  お客様満足度と収益確保を両立させる交渉力をロールプレイにより実践	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tサービスビジネスの動向</li> <li>● スコーピングと概算見積(演習①)</li> <li>● サービスビジネスにおける契約のポイント</li> <li>● 要件定義と外部設計における顧客マネジメント</li> <li>● 開発範囲の確定と詳細見積(演習②)</li> <li>● プロジェクト管理(演習③)</li> </ul>	1日 6~20名 300,000円

### ●お問合わせ

株式会社 IT セールスアカデミー

〒141-0031 東京都品川区西五反田 7-5-7 空円閣 201 号

Mail : [service@it-sales.co.jp](mailto:service@it-sales.co.jp)

URL : [https://www.hrpro.co.jp/siteinside\\_00738.php](https://www.hrpro.co.jp/siteinside_00738.php)