

【オンライン研修】

119. 顧客の心をつかむITソリューション提案の実践

1. 研修要領

・ITSS	-
・研修実施日	2025年1月22日(水)～2025年1月23日(木)
・研修実施時間・日数	9:30 ～ 16:30 (6時間/日)/ 昼休憩 12:30 ～ 13:30 (60分)
・研修会場	自社/自宅
・研修受講料(税別・テキスト代込)	63,000円

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。
※提案書をフルセットで作成する研修ではありません。

4. 使用教材

オリジナルテキスト

5. 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

6. 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 日目	◎オリエンテーション 【講義】	0.5h	
	1. IT提案で考えるポイント 【講義】	0.5h	(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にアンテナをはるか (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 【講義・演習】	1.0h	(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】	1.0h	(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
2 日目	6. 仮説構築演習 【演習】	1.0h	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】	2.0h	(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】	2.0h	(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】
	◎総まとめ 【講義】	0.5Hr	
		12.0Hr	

※最低開催人数は4名とさせていただきます。中止の場合は、開催日の2週間前までにご連絡させていただきます。

※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。