

《オンライン研修》

121

《オンライン》IT技術者のための営業力強化研修  
～IT技術者が営業力を武器に変えるための戦略～

研修概要	<p>忙しいあなたでも、午後からのZOOM研修で仕事を休まずにスキルアップができます！ 「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。</p> <p>※この研修は全国オンライン共同開催です。</p>				
開催予定	2025年 08月06日(水) ～ 08月08日(金)	受講料 (税抜)	¥50,000		
日数	3日間	総時間数	12時間	開講時間	13:00 ～ 17:00
研修会場	福岡市博多区博多駅前2-11-16 第二大西ビル4F 401号室 株式会社福岡ソフトウェアセンター 福岡研修室				
対象者	<p>ITエンジニア経験があり、営業力が必要になった方</p> <p>【事前準備】 ◎ツールはZOOMを使いますので「Zoom デスクトップ クライアント」をあらかじめインストールください</p>				
到達目標	<p>1. 目標達成に向けた営業のマインドを身につける□ 2. 営業の基本動作を身につける□ 3. 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□</p>				
使用教材	オリジナルテキスト				
<b>カリキュラムの詳細</b>					
1日目	研修の目的と目標【講義】				
	1. ITエンジニアのための成功営業のための基本【講義】	(1) 営業の目的と重要性 (2) 成功営業のプロセス			
	2. 技術知識と営業スキルの融合【講義/演習】	(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. 顧客理解から始める営業【講義/演習】	(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】	(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			
	5. 営業マインドセット【講義/演習】	(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と改善			
3日目	6. ケース演習【演習】	(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】				
関連講座					

※最低開催人数は4名とさせていただきます。開催可否は、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。