

～営業の基本と営業へのエンジニア経験の活かした方を学ぶ～ IT技術者のための営業力強化研修

株式会社浜名湖国際頭脳センター

「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『営業』が必要なことは論を俟ちません。しかし、多くのIT企業は営業人員が少なく、一人ひとりに高い生産性も求められます。一方、派遣先で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おり、それを営業に活かすことができれば、売上拡大へつながることもできます。

本研修は、「IT技術者が営業力を身につける」ことを目標に、営業マインドの醸成から営業に必要なスキル・行動を習得していくものです。



研修での達成目標

- 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エンジニアの経験を営業に活かす道を持ち帰る

開催概要

【日程】 令和7年8月6日(水)・7日(木)・8日(金)(全3日間) 各13:00~17:00

【方法】 Zoomによるオンライン開催

【対象】 ITエンジニア経験があり、営業力を必要としている方
IT企業に勤めており、すでに営業に携わっている方

【内容】 1. 成功営業のための基本
2. 営業の第一歩は顧客理解から
3. 響くプレゼンテーション
4. 営業マインドセット
5. 技術の専門知識と営業スキルの融合 * 詳細は、裏面「カリキュラム」をご参照ください

【講師】 山崎有生氏(セイ・コンサルティング・グループ株式会社 代表取締役)

25年以上の講師経験、18年間のIT企業向け企業研修会社の経営を通じて営業スキルを磨いてきた。営業においては顧客の課題を的確に把握し、それに最適な解決策を提案する能力が重要であると認識。この分野で数多くのクライアントと関わり、その実績から独自の研修プログラムを構築している。顧客との信頼関係の築き方や的確な課題発見の方法、プレゼンテーション力の向上など、現場で即実践できるスキルを提供。特に、IT業界における複雑な課題に対するソリューション営業に強みを持ち、多くの企業から信頼を得ている。

【受講料】 50,000円/名(税別)(税込55,000円)テキスト代込

【お申込】 メールでお申込いただけます(裏面をご参照ください。) 申込〆切 7月30日(水)
*キャンセルにつきましては、裏面「キャンセル及びキャンセル料について」をご参照ください。

本研修は、全国各地域のICT推進を支援する「地域ソフトウェアセンター」のメンバーで共同開催するもので、北海道や九州など他地域の方々と共に学ぶことができます。

[カリキュラム]

時間	科目	内容
1日目 8/6(水) 13:00~ 17:00	0. はじめに	研修の目的とグランドルールについて説明
	1. 成功営業のための基本 【講義／演習】	(1) 営業の目的と重要性 (2) 誰にどのような価値を訴求すべきか (3) 成功営業の7ステップ
2日目 8/7(木) 13:00~ 17:00	2. 営業の第一歩は顧客理解から 【講義／演習】	(1) 顧客リストの入手方法 (2) アプローチの鉄則(ロープレ) (3) ヒアリングの鉄則(ロープレ) (4) 企画の鉄則(ロープレ)
	3. 響くプレゼンテーション 【講義／演習】	(1) プレゼンテーションの鉄則(ロープレ) (2) クロージングの鉄則 (3) 営業活動の振返り
3日目 8/8(金) 13:00~ 17:00	4. 営業マインドセット【講義】	(1) 失敗や断りを乗り越えるマインドセット
	5. 技術の専門知識と営業スキルの融合 【講義／演習】	(1) 技術力を持つお客様とのコミュニケーション (2) 技術知識をどのように営業に活かすか (3) 私が目指す理想の営業像に向けて

*カリキュラムの内容は変更になる場合がございます。

[お申込方法] 申込〆切7月30日(水)

■送信先 jinzai@hamanako.co.jp

■件名 「IT 技術者の営業力強化研修申込」

メールに以下をご記載の上、お送りください。

(1) 貴社名

(2) ご住所(郵便番号もお願いします)

(3) ご担当者 お名前(ふりがな)／部署・役職／TEL／メールアドレス

(4) ご受講者 お名前(ふりがな)／部署・役職／メールアドレス(参加方法ご連絡先)

* 受講者が複数名いらっしゃいましたら、人数分ご記載ください。

* 受講者をご担当者が同じでしたら、受講者に「ご担当者と同じ」とご記載ください

* お送りいただいた情報は、本講座のご連絡のほか、今後の情報提供で利用する場合がございます。



キャンセル及びキャンセル料について

・キャンセルされる場合には、講座開催日(複数日開催の場合は開始日)10日前の17:00までにメールまたはお電話でご連絡ください。

それ以降のキャンセルにつきましては、原則として受講料の全額をご負担いただきます。

・受講者の変更は、キャンセル料は発生いたしません。



[お問い合わせ先] -受講者数実績 53,000 名超-

株式会社浜名湖国際頭脳センター 担当: 米良・佐藤

☎ 053-416-4002 ✉ jinzai@hamanako.co.jp

人材育成支援

Web サイト

