

IT ソリューション実践(提案力強化)

コースコード	GKI-I0049
日 数	3 日間 9:30~17:30 (21 時間)
対象者	ソリューション営業力をもとめられている各スペシャリストの方 ソリューション営業を目指す若手の方
前提条件	特になし
価格 (税抜)	128,000 円 (税別)
実施日程	2015 年 11 月 10 日 (火) ~12 日 (木)
目 的	<ul style="list-style-type: none"> ・課題解決型の提案プロセスを理解する ・課題解決型の提案に必要な知識やスキルを習得する ・課題解決型の提案を体験する
概 要	<p>ステークホルダーが多い現在の IT 関連事業は、テクニカルスキルのみならず、ビジネスパーソンとしての考え方、物事の伝え方が不可欠な要素となっております。このセミナーでは、ソリューション提案力を強化すべく、提案に対する考え方やまとめ方、お客様への伝え方などを、グループ演習やロールプレイを通して学びます。この中では、お客様からの提案依頼 (RFP) に基づき、お客様の課題に対する解決策 (ソリューション) を検討、提案するためのチームを結成し、ニーズの把握や提案書作成、顧客への提案・説得という一連の活動を体験します。また、ロールプレイ後は講師陣からのフィードバックを得て、自己の日常行動における改善点を学び、今後の成長に役立てます。</p>
講 義 内 容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 講義 <ul style="list-style-type: none"> ・提案プロセス ・情報の収集と分析 ・インタビューの進め方 2. グループ演習 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客情報の分析 ・インタビューの準備 3. ロールプレイ <ul style="list-style-type: none"> ・情報企画担当へのインタビュー 4. 講義 <ul style="list-style-type: none"> ・解決策の立案 ・提案書の作成 5. グループ演習 <ul style="list-style-type: none"> ・解決策の立案 ・提案書作成 6. ロールプレイ <ul style="list-style-type: none"> ・情報企画担当に対する説明 (一次提案) 7. 講義 <ul style="list-style-type: none"> ・効果的なプレゼンテーション 8. グループ演習 <ul style="list-style-type: none"> ・提案書作成 ・リハーサル 9. ロールプレイ <ul style="list-style-type: none"> ・経営層に対する提案 (最終提案)