

# ITソリューション提案研修

---



# 研修概要

訓練実施機関：株式会社GKI（札幌市中央区北5条西6丁目1-23第2道通ビル6F）

訓練実施場所：株式会社第一コンピュータリソース 研修室  
名古屋市中区錦1丁目16番20号グリーンビル5階 研修室

訓練コース名：ITソリューション提案研修

訓練実施期間：2025/4/24(木)・5/12（月）・5/13（火）・5/14（水）・5/19（月）  
5/20（火）・5/26（月）・6/5（木）・6/6（金）・6/9（月）・6/10（火）  
6/16（月）

実施形態：公開講座 対面形式

総訓練日数：12日間

総訓練時間：89時間

科目	ITソリューション提案 知識編	研修時間	9:00~17:30 (7.5h/日) 昼休憩12:00-13:00
概要	ITソリューション提案においては、多くのシステム関連知識やトレンドキーワードを理解し、ユーザーがわかる言葉で説明する必要があります、この研修では、ITソリューションのセールスとして、必要となる基本的なIT知識として、事例なども読み解きながら、商談活動に必要なIT基礎知識、トレンドワード、システム開発などについて演習を交えながら習得します。		
目的	<ul style="list-style-type: none"><li>• ITソリューションセールスとは何かを理解する</li><li>• 営業活動で必要となるIT知識・トレンドワード等を習得する</li><li>• システム開発のプロセスおよび基本的な用語を理解する</li></ul>		
講義日程	4月24日（火）1日間		
講義内容	<ol style="list-style-type: none"><li>1. ITソリューションセールスとは何か</li><li>2. ITの歴史と技術トレンドの読み解き</li><li>3. 事例から見るITソリューション概要</li></ol>		
備考			

科目	ITソリューション提案 DX概要編	研修時間	9:00~17:30 (7.5h/日) 昼休憩12:00-13:00
概要	<p>多様化するニーズに答え続け、サービスの価値を上げたり、新たな価値を生み出すためには、デジタル技術を活用して計画的にデータを収集・分析していくことは不可欠、過去の考え方にとらわれず、業務や組織、企業文化・風土も含めた変革、DX（デジタルトランスフォーメーション「以下DX」）が必要となります。この研修では、DXが求められる背景や、DX推進に欠かせない用語や考え方を短期間で学ぶことができます。</p>		
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DXが求められる背景を理解する。</li> <li>• DXに関連する用語とIT基礎用語を理解する。</li> <li>• DX推進プロセス概要を理解する。</li> </ul>		
講義日程	5月12日（月）1日間		
講義内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. DX概要 <ul style="list-style-type: none"> <li>• DXが求められる背景</li> <li>• DXを実現する領域</li> <li>• DX事例考察</li> </ul> </li> <li>2. DX関連用語（ビジネスとIT） <ul style="list-style-type: none"> <li>• リテラシー強化の必要性</li> <li>• デジタルスキル標準</li> <li>• DX関連用語（ビジネス/IT基礎用語）</li> </ul> </li> <li>3. DX推進プロセス概要 <ul style="list-style-type: none"> <li>• DX推進のポイント</li> <li>• DX推進プロセス概要</li> </ul> </li> </ol>		
備考			

科目	ITソリューション提案 行動編	研修時間	9:00~17:30 (7.5h/日) 昼休憩12:00-13:00
概要	ITソリューションを組立、お客様にご提案していくには、社内の各種部門に対する自身の役割を理解し、それぞれをつなぐ活動しなければなりません。また、技術的変化の激しいIT業界とはいえ、営業の基本姿勢やお客様対応に違いはなく、お客様との人間関係を構築しながら、自社のサービスがお客様に与える価値について、営業活動を通じて伝える必要があります。この研修ではこれらに繋がる基本行動を理解します。		
目的	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業の役割を理解する</li><li>• 営業の基本活動を理解し、新たな行動計画につなげることが出来る</li><li>• 目標管理、達成に向けた具体的行動を体系的に理解する</li></ul>		
講義日程	5月13日（火）・5月14日（水）2日間		
講義内容	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 営業の役割とは</li><li>2. お客様に対する営業の活動</li><li>3. 社内における営業の活動</li><li>4. 数値管理、目標管理とITツール</li></ol>		
備考			

科目	ITソリューション提案 実践編				研修時間	9:00~18:00 (8h/日) 昼休憩12:00-13:00
概要	このコースでは、提案の基礎となるプロセスの全体像を把握した方を対象に、実務対応力強化を目指した研修です。ケース課題を用いて、各プロセスの実行に必要なスキル・知識をITソリューション提案プロセス編を振り返ったうえで、演習を通じて習得します。					
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューション提案プロセスにおけるポイントや留意点を理解する。</li> <li>ITソリューションとは何かを把握し、組み立てるための項目を理解する</li> <li>ITソリューション提案に必要な要素を理解し、提案書をステップに沿って作成できる</li> <li>ITソリューションセールスとしての立ち居振る舞いを改善できる</li> </ul>					
講義日程	5月19日(月)・5月20日(火)・5月26日(月)・6月5日(木)・6月6日(金)_5日間					
講義内容	1.事前にRFPの説明等を実施  2.講義 -提案プロセス -情報の収集と分析 -解決策立案  3.グループ演習 -顧客情報の分析 -インタビューの準備 -アポイント実施	4.ロールプレイ -お客様へのインタビュー -議事録作成  5.ロールプレイ -上司報告  6.講義 -提案書作成  7.グループ演習 -解決策の立案 -アポイント実施	8.ロールプレイ -お客様へのインタビュー  9.グループ演習 -解決策の立案 -提案書作成  10.ロールプレイ -社内レビュー	11.グループ演習 -提案書作成 -報告準備  12.ロールプレイ -上司報告  13.グループ演習 -提案書作成	14.グループ演習 -提案書作成 -リハーサル  15.ロールプレイ -お客様への最終提案	
備考						

科目	ITソリューション提案 創造的発想・論理的思考の提案編		研修時間	9:00～17:30 (7.5h/日) 昼休憩12:00-13:00
概要	よりよい提案とは「わかりやすく」、「実現可能性が高く」、また「利害関係者が互いに納得がいく」必要があります。そのような提案を効率的に確立するために、案の幅を広げる「創造的発想」、案を整理してまとめる「論理的思考」の本質を学習します。			
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>提案という言葉を再定義し、真の意味での提案とは何かということを理解する。</li> <li>創造的発想の本質を学習し、日常の「新しいことを考える」際に活用することができる。</li> <li>論理的思考の本質を学習し、日常の「情報をまとめ、提示する」際に活用することができる。</li> </ul>			
講義日程	6月9日(月)・6月10日(火)・6月16日(月) 3日間			
講義内容	1. 提案とは(講義) 提案の本質と検討プロセス  2. 創造的発想(講義と演習) 創造的発想とは創造的発想に必要な能力 創造的発想を助けるツール	3. 論理的思考(講義と演習) 論理的思考とは 論理的思考に必要な能力 論理的思考を助けるツール	4. 提案実践の提案書再検討 5. 最終演習	
備考				

