セールス		研修コース群	T 基本 1	<u>ŧ</u>	セールス基礎	企業会計	提案書作成基礎	セールス法務基礎	セールスプロセス基礎	ン 製品 / ソリューシ	心	セー ルス法務実践	テーション 実践的ビジネスプレゼ	状況対応能力	ション	ションセー ルスのネゴシエー	案件分析と営業戦略	理 セールスリー ダの目標	セールスのリーダシッ	セールスリー ダ研修	事業戦略	基礎プロジェクトマネジメン	ン動向	最新ビジネス動向	最新技術動向	コミュニティ活動	インダストリ概説	セールスプロセス実践	特定製品/ソリューショヤに製品/ソリューショ
職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	研修コース名	八八門	パーソナルスキル入門	セールスの基本	企業会計	提案書作成基礎	セールス法務基礎	セールスプロセス基礎	ョ 「製品 / ソリューショ	企業経営	セールス法務実践	テーション 実践的ビジネスプレゼン	況	ションション	ションセールスのネゴシエー	案件分析と営業戦略	理 セールスリー ダの目標管	プセールスのリー ダシップ	セールスリー ダ研修	事業戦略	基礎 基礎	ション動向 インダストリアプリ・	最新ビジネス動向	最新技術動向	コミュニティ活動	インダストリ概説	セールスプロセス実践	ョ 特定製品/ソリューショ
顧客環境分析																													
顧客環境分析		・インダストリ共通アブリケーションに関する知識の活用・インダストリ日高有アブリケーションに関する知識の活用・インダストリ日のでは、 ・技術動向・競合状況の把握・インダストリ用語・関連法規の把握と活用・インダストリ別事業環境の把握と活用・インダストリ別目がネス慣行の把握と活用・インダストリ因有業務内容の把握と活用・インダストリ固有業務内容の把握と活用																											
顧客環境分析		デシジョンプロセス ・組織構造の把握 ・デシジョンプロセスの把握 ・デシジョンメーカの評価確認																											
顧客環境分析		顧客経営方針 ・顧客経営方針の把握 ・顧客IT戦略の把握																											
顧客環境分析		業界競合状況 ・業界競合他社情報の把握																											
顧客環境分析		顧客のITサービス嗜好取引形態の把握 ・顧客のITサービス嗜好取引形態の把握 顧客事業内容																											+
顧客環境分析		・企業経営の歴史 ・顧客事業内容の把握 ・顧客主要マーケットの把握 ・個別業務内容の把握 ・コーポレートガバナンス ・組織戦略																											
顧客環境分析		財務分析 ・財務諸表に関する知識の活用 ・経営指標の分析と把握 ・財務分析手法の理解と活用 サ野外はアロックととは呼吸																											
ITソリューション提案		財務状況の分析と把握 コンサルティング技術の活用 ・仮説設定 ・データ収集 ・セッションの運営 ・データ分析 ・検証 ・コミュニケーションとネゴシエーションの実施 ・報告書の作成																											
ITソリューション提案		ソリューションの選定 ・ソリューション評価 ・顧客のソリューション購入と評価基準の明確化 ・提案ソリューションの選定																											
ITソリューション提案		ソリューションの提案 ・提案内容の作成 ・提案内容の検討 ・ソリューションの設計 ・提案書の作成 ・適合性の評価 ・購入意志の確認																											
ITソリューション提案		・後続活動の定義 チーム編成 ・セールスチームの編成																											+
ITソリューション提案		・活動計画の立案最新アプリケーション動向・最新インダストリアプリケーション動向の把握																											+
ITソリューション提案		・最新アプリケーションパッケージ動向の把握 最新技術動向 ・最新ハードウェア技術動向の把握 ・最新ラドルウェア技術動向の把握 ・最新ラットフォーム技術動向の把握 ・最新データペース技術動向の把握 ・最新データペース技術動向の把握 ・最新ナータゲース技術動向の把握 ・最新セキュリティ技術動向の把握																											
業務分析		・最新システム管理技術動向の把握 情報化と経営 ・情報戦略 ・企業会計 ・経営工学 ・エンジニアリングシステム分野とビジネスシステム分野に おける情報システムの活用 ・関連法規の理解と遵守																											
顧客滿足度管理		原産品の20年的上版 顧客満足度概念の理解 ・顧客満足度調査の実施 ・調査結果の分析、評価 ・評価結果による満足度向上計画の策定と実践																											
コストマネジメント		コストコントロール ・コスト変更管理の実施 ・進捗状況評価基準の把握、実践 ・EVM(Earned value management)の活用と実践 ・コストコントロールツールの活用と実践																											
コストマネジメント		コスト積算 ・ホース・カース・リストリストリストリストリストリストリストリストリストリストリストリストリストリ																											
コストマネジメント		資源計画 ・資源計画の検討と策定 ・代替案の定義																											
コストマネジメント		予算設定 · 予算設定ツールと技術の活用と実践																											\top
コミュニケーション		・コストベースラインの作成 コミュニケーション (情報処理) ・状況対応力の育成、実践 ・状況理解力の活用と実践 ドニティング運営技術の活用と実践																											\top
コミュニケーション		コミュニケーション(2Way) ・対話およびインタビューの実施 ・意思疎通 ・コミュニケーション手法の活用と実践																											
コミュニケーション		・効果的な話し方、聞き方の実践 コミュケーション(情報伝達) ・プレゼンテーション技術の活用と実践 ・公式および非公式文書の作成 ・文書表現および表現力の活用と実践 ・メディア選択																											
コミュニケーションマネジメント		- 説得技法の活用と実践 コミュニケーション計画 - コミュニケーション要件の把握																											+
コミュニケーションマネジメント		- コミュニケーション技術の活用と実践 プロジェケト完了手続 ・プロジェケト実績報告 ・プロジェケト報告書の作成 ・プロジェケトプレゼンテーションの実施																											
コミュニケーションマネジメント		実績報告 · 造 · 予実分析 · 傾向分析 · Earned Value分析																											
コミュニケーションマネジメント		日本的には、Value 7 小 情報配布 ・コミュニケーションスキルの活用と実践 ・情報配布方法論の活用と実践 スコープ計画																											
スコープマネジメント		・スコープ記述書の策定・スコープマネジメント計画書の策定																											\perp
スコープマネジメント スコープマネジメント		スコープ検証 スコープ定義 · WBSの作成																											+
		・スコープ記述書更新版の策定 スコープ変更管理 ・スコープ変更																											+
スコープマネジメント		・ベースライン文書の改訂プロジェクト開始・プロジェクト憲章の策定																											+
セールス事務管理		・ ブロジェクトマネジャの選定と任命 - 制約条件、前提条件の把握 セールスマネジメント ・ 目標管理 - 市場と顧客情報管理 - 本等と解す																											+
		· 予算管理 · 人事管理																											

1/2

c経済産業省

セールス		研修コース群	 T 基本 1	ţ.	セールス基礎	企業会計	提案書作成基礎	セー ルス法務基礎	セールスプロセス基礎	ン	セールス法務実践	テーション 実践的ビジネスプレゼン・	対応能力	スのコミュニケー	ション	案件分析と営業戦略	理セールスリーダの目標管	シップ	セールスリー ダ研修	事業戦略	基礎 ジロジェクトマネジメント	リアプリケー		最新技術動向	コミュニティ活動	インダストリ概説	セールスプロセス実践	サ定製品 / ソリューショ	セールスメディアの活用
職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	研修コース名	T 入門	バーソナルスキル入門	セールスの基本	企業会計	提案書作成基礎	セールス法務基礎	セールスプロセス基礎	ン T製品 / ソリューショ	セールス法務実践	テーション 実践的ビジネスプレゼン	状況対応能力	ションセールスのコミュニケー	ションセー ルスのネゴシエー	案件分析と営業戦略	理セールスリー ダの目標管	セールスのリー ダシップ	セールスリー ダ研修	事業戦略	基礎ブロジェクトマネジメント	ョン動向ンダストリアプ	最新ビジネス動向	最新技術動向	コミュニティ活動	インダストリ概説	セールスプロセス実践	サ定製品/ソリューショ	セールスメディアの活用
セールス事務管理		セールス法務 ・契約関連法規の理解 ・支払と回収等の関連法規の理解 ・文書と法規 ・知的所有権 ・信用調査 ・通信販売状 ・個人情報保護法 ・特許法 ・著作権法等 ・関連法規の理解と遵守																											
セールス事務管理		企業倫理 ・企業倫理規定の遵守																									Ш		
セールス事務管理		契約管理 - 契約条件の確認と合意 - 契約条件の確認と合意 - 契約の締結 - 例外事項の処理 - 外注とOEM契約業務の理解 - 開連法規の理解と遵守																											
セールス事務管理		契約交渉 ・・顧客環境の理解 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・																											
セールス事務管理		支払管理、回収管理 ・支払業務、回収業務知識の把握と活用 ・回収業務の実践																											
セールス事務管理		受注管理 ・受注業務知識の把握と活用 ・納期条件の確認、合意 ・受注業務手配 ・物流業務手配																											
セールス事務管理		損益管理 ・売上の把握、コストの把握、損益の把握 ・損益管理の実践																											
ソフトウェアエンジニアリング		「規画量性の失化 セキュリティとブライバシ ・セキュリティ対策 (機密保護、改ざん防止対応、不正侵入、コンピュータウィル ス、インテグリティ対策、可用性対策、安全対策、ソーシャル エンジニアリング) ・ブライバシ保護 ・リスク管理 ・ガイドラインと関連法規																											
ソフトウェアエンジニアリング		監査 ・システム監査の基礎 ・システム監査の計画 ・システム監査の実施と報告																											
ソフトウェアエンジニアリング		標準化 ・開発と取引のプロセスの標準化 ・情報システム基盤の標準化 ・データの標準化 ・標準化組織の把握、活用																											
タイムマネジメント		スケジュール開発と管理・数学的分析(Critical Path Method、PERT等)・所要時間の短縮・シミュレーションの実施・プロジェクトスケジュールの作成・スケジュールマネジメント計画書の作成・スケジュールを更管理・スケジュールを更管理・																											
タイムマネジメント		作業順序設定 ・PDM(Precedence diagramming method) ・ADM(Arrow diagramming method) ・Conditional diagramming method ・プロジェクトネットワーク図の作成 ・作業項目リストの作成																											
タイムマネジメント		作業所要は100円が ・所要時間見積 ・作業項目リストの作成																											
タイムマネジメント		作業定義 ・作業の細分化、詳細化 ・作業項目リストの作成 ・WBS更新版の作成																											
テクノロジ		コンピュータシステム ・ハードウェア ・基本ソフトウェア ・システムの構成と方式 ・システム応用																											
テクノロジ		コンピュータ科学基礎 ・情報の基礎理論 ・データ構造とアルゴリズム																											

2/2 c経済産業省