

**セールス
(研修ロードマップ)**

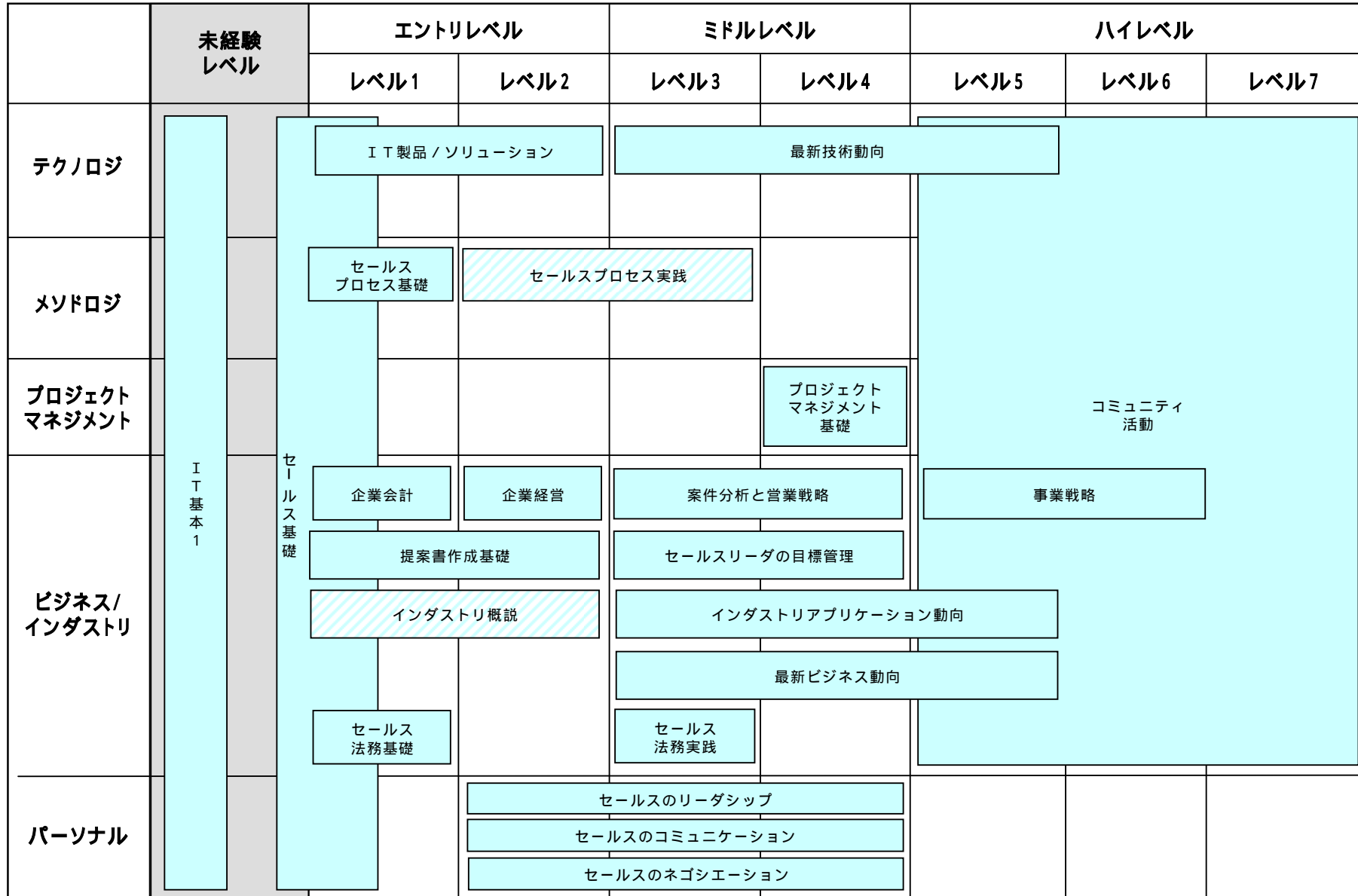
**2004.8
経済産業省**

参考文献 : A Guide to the Project Management Body of Knowledge - 2000 Edition, Project Management Institute, Inc.

目次

1. 研修コース群(体系図) -----	2頁
2. 研修コース一覧 -----	5頁
3. 研修コースの内容 -----	8頁

セールス(訪問型コンサルティングセールス)の研修コース群(体系図)



: 職種共通
 : 専門分野別選択

セールス(訪問型製品セールス)の研修コース群(体系図)


	未経験 レベル	エントリーレベル		ミドルレベル		ハイレベル		
		レベル1	レベル2	レベル3	レベル4	レベル5	レベル6	レベル7
テクノロジー	IT基本1	IT製品/ソリューション		最新技術動向			コミュニティ活動	
		特定製品/ソリューション						
メソドロジー		セールスプロセス基礎						
プロジェクトマネジメント					プロジェクトマネジメント基礎			
ビジネス/インダストリ		企業会計	企業経営	案件分析と営業戦略		事業戦略		
	提案書作成基礎		セールスリーダーの目標管理					
			インダストリアプリケーション動向					
			最新ビジネス動向					
	セールス法務基礎		セールス法務実践					
パーソナル			セールスのリーダーシップ					
			セールスのコミュニケーション					
			セールスのネゴシエーション					

: 職種共通
 : 専門分野別選択

セールス(メディア利用型セールス)の研修コース群(体系図)

	未経験 レベル	エントリーレベル		ミドルレベル		ハイレベル			
		レベル1	レベル2	レベル3	レベル4	レベル5	レベル6	レベル7	
テクノロジー	IT基本1	IT製品/ソリューション		最新技術動向		コミュニティ活動			
メソドロジ		セールス プロセス基礎	セールスメディアの活用						
プロジェクト マネジメント					プロジェクト マネジメント 基礎				
ビジネス/ インダストリ		企業会計	企業経営	案件分析と営業戦略			事業戦略		
		提案書作成基礎		セールスリーダーの目標管理					
				インダストリアプリケーション動向					
パーソナル	セールス 法務基礎		セールス 法務実践						
			セールスのリーダーシップ						
			セールスのコミュニケーション						
		セールスのネゴシエーション							

 : 職種共通

 : 専門分野別選択

セールス(訪問型コンサルティングセールス)の研修コース一覧

コース群の種類	コース群	コース名	研修方法			期間		頁		
			eラーニング	講義	ワークショップ	eラーニング (標準時間)	クラス (標準日数)			
職種共通	入門講座	IT基本1	IT入門			60		10		
			パーソナルスキル入門			12	3	12		
		セールス基礎	セールスの基本				5	15		
	基礎講座	企業会計	企業会計				12	2	19	
		提案書作成基礎	提案書作成基礎					2	22	
		セールス法務基礎	セールス法務基礎				6	1	25	
		セールスプロセス基礎	セールスプロセス基礎					2	28	
		IT製品/ソリューション	IT製品/ソリューション					2	31	
		企業経営	企業経営				12	2	34	
	上級講座	セールス法務実践	セールス法務実践					2	37	
		セールスのコミュニケーション	実践的ビジネスプレゼンテーション					2	40	
			状況対応能力						3	42
			セールスのコミュニケーション						3	44
		セールスのネゴシエーション	セールスのネゴシエーション					3	47	
		案件分析と営業戦略	案件分析と営業戦略					2	50	
		セールスリーダーの目標管理	セールスリーダーの目標管理					2	53	
		セールスのリーダーシップ	セールスのリーダーシップ						3	56
			セールスリーダー研修						2	58
		事業戦略	事業戦略					2	61	
	プロジェクトマネジメント基礎	プロジェクトマネジメント基礎				30		64		
	特別講座	インダストリアプリケーション動向	インダストリアプリケーション動向				12	2	69	
		最新ビジネス動向	最新ビジネス動向				3	0.5	72	
		最新技術動向	最新技術動向					1	75	
		コミュニティ活動	コミュニティ活動	-	-	-	-	-	78	
	専門分野	基礎講座	インダストリ概説	インダストリ概説			6	1	81	
			セールスプロセス実践	セールスプロセス実践				3	84	

訪問型セールス(訪問型製品セールス)の研修コース一覧

コース群の種類	コース群	コース名	研修方法			期間		頁			
			eラーニング	講義	ワークショップ	eラーニング (標準時間)	クラス (標準日数)				
職種共通	入門講座	IT基本1	IT入門				6	0	10		
			パーソナルスキル入門				1	2	3	12	
		セールス基礎	セールスの基本						5	15	
	基礎講座		企業会計	企業会計				1	2	19	
			提案書作成基礎	提案書作成基礎						2	22
			セールス法務基礎	セールス法務基礎				6		1	25
			セールスプロセス基礎	セールスプロセス基礎						2	28
			IT製品/ソリューション	IT製品/ソリューション						2	31
			企業経営	企業経営				1	2	2	34
			セールス法務実践	セールス法務実践						2	37
	上級講座		セールスのコミュニケーション	実践的ビジネスプレゼンテーション						2	40
				状況対応能力						3	42
				セールスのコミュニケーション						3	44
			セールスのネゴシエーション	セールスのネゴシエーション						3	47
			案件分析と営業戦略	案件分析と営業戦略						2	50
			セールスリーダの目標管理	セールスリーダの目標管理						2	53
			セールスのリーダーシップ	セールスのリーダーシップ						3	56
				セールスリーダ研修						2	58
			事業戦略	事業戦略						2	61
	プロジェクトマネジメント基礎	プロジェクトマネジメント基礎				3			30	64	
	特別講座		インダストリアプリケーション動向	インダストリアプリケーション動向				1	2	69	
			最新ビジネス動向	最新ビジネス動向				3	0.5	72	
			最新技術動向	最新技術動向						1	75
コミュニティ活動			コミュニティ活動	-	-	-	-	-	-	78	
専門分野別選択	基礎講座	特定製品/ソリューション	特定製品/ソリューション						2	89	

セールス(メディア利用型セールス)の研修コース一覧

コース群の種類	コース群	コース名	研修方法			期間		頁	
			eラーニング	講義	ワークショップ	eラーニング (標準時間)	クラス (標準日数)		
職種共通	入門講座	IT基本1	IT入門			60		10	
			パーソナルスキル入門			12	3	12	
		セールス基礎	セールスの基本				5	15	
	基礎講座	企業会計	企業会計				12	2	19
		提案書作成基礎	提案書作成基礎					2	22
		セールス法務基礎	セールス法務基礎				6	1	25
		セールスプロセス基礎	セールスプロセス基礎					2	28
		IT製品/ソリューション	IT製品/ソリューション					2	31
		企業経営	企業経営				12	2	34
		上級講座	セールス法務実践	セールス法務実践					2
	セールスのコミュニケーション		実践的ビジネスプレゼンテーション					2	40
			状況対応能力					3	42
			セールスのコミュニケーション					3	44
	セールスのネゴシエーション		セールスのネゴシエーション					3	47
	案件分析と営業戦略		案件分析と営業戦略					2	50
	セールスリーダーの目標管理		セールスリーダーの目標管理					2	53
	セールスのリーダーシップ		セールスのリーダーシップ					3	56
			セールスリーダー研修					2	58
	事業戦略		事業戦略					2	61
	プロジェクトマネジメント基礎	プロジェクトマネジメント基礎				30		64	
	特別講座	インダストリアプリケーション動向	インダストリアプリケーション動向				12	2	69
		最新ビジネス動向	最新ビジネス動向				3	0.5	72
		最新技術動向	最新技術動向					1	75
		コミュニティ活動	コミュニティ活動	-	-	-	-	-	78
専門分野別選択	基礎講座	セールスメディアの活用	セールスメディアの活用				2	92	

セールス研修コースの内容

< 職種共通 >

IT基本1 (2コース)

- IT入門
- パーソナルスキル入門

コース名	IT基本1：IT入門
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、「IT基本1」コース群の一つとして、ITスキル標準で示す各職種へ就職する前提として必要となる基本的かつ普遍的な知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、テクノロジー、メソドロジー、プロジェクトマネジメント、ビジネス、インダストリにわたる広範な領域における基本的かつ普遍的な知識について学習する。</p> <p>当コースは、下記の「関連する知識」に示すテーマ単位に分割して提供することを推奨する。</p>
受講対象者	ITスキル標準で示す各職種への就職を目指す者(本コースで示す内容を十分に学習しないまま就職したエントリーレベル(レベル1)の者を含む)
受講前提	なし
研修方法	eラーニング
期間	標準時間 60時間 (eラーニング 1日6時間×10日)
研修修了後のスキル修得目標	情報システム全般に関する基本的な知識を理解し、セールスマンバとして、各活動に参加することができる。

対象スキル項目	関連する知識
テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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 - システムの開発環境 システム開発手法、言語、ツール、ソフトウェアパッケージの把握と活用 - ネットワーク技術の理解と活用 プロトコルと伝送制御、符号化と伝送、ネットワーク関連法規、ネットワークセキュリティ、インターネット、通信機器、ネットワークソフト、ATM (Asynchronous Transfer Mode)、フレームリレーやLAN、WANなど回線に関する技術、TCP/IP - データベース技術 データベースのモデル、データベース言語、データベース制御
ソフトウェアエンジニアリング	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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 - セキュリティとプライバシー セキュリティ対策(機密保護、改ざん防止対応、不正侵入、コンピュータウイルス、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)、プライバシー保護、リスク管理、ガイドラインと関連法規
業務分析	<ul style="list-style-type: none"> - 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

コース名 研修コースの内容	IT基本1： パーソナルスキル入門
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、「IT基本1」コース群の一つとして、ITスキル標準で示す各職種へ就職する前提として必要となるパーソナルスキルの修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、パーソナルの領域に関して、ITサービスプロフェッショナルとして最も基本的な要件、すなわち、チームワークに基づくリーダーシップ、書く、話す、聞く、考えるの4つのコミュニケーション、プレゼンテーションの基本、論理展開(問題解決)法の基本、基本的なビジネスマナー、更にITサービスに関する各職種の概要などを学習する。</p> <p>コース前半は、パーソナルスキルに関する基本的知識をeラーニング形式で学習する。後半は、講義形式に加えて、提案のロールプレイなどワークショップ形式で実践的に学習する。</p>
受講対象者	ITスキル標準で示す各職種への就職を目指す者(本コースで示す内容を十分に学習しないまま就職したエントリーレベル(レベル1)の者を含む)
受講前提	なし
研修方法	eラーニング、講義、ワークショップ
期間	標準時間 12時間 (eラーニング 1日6時間×2日)、標準日数 3日(クラスルーム)
研修修了後の スキル修得目標	パーソナルスキルの基本的な知識を理解し、セールスマンバとして、各活動に参加することができる。

対象スキル項目	関連する知識
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> - リーダーシップ リーダーシップの基本や原則の把握と実践、チームワークとコミュニケーションの実践、プロジェクト目標の設定、プロジェクトの推進、プロジェクトの実行、プロジェクトマネジメント、チームメンバーの連携、チームメンバーの動機付けと達成感の提供
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - 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、効果的な話し方、聞き方の実践 - コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践 - コミュニケーション(情報処理) 状況対応能力の育成と実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践
ネゴシエーション	<ul style="list-style-type: none"> - ネゴシエーション 交渉プロセスの把握と実践、効果的な交渉技法の活用と実践、信頼関係の確立、目標の設定、共通利益、論理的思考の実践、問題解決手法の活用と実践

セールス基礎 (1コース)

- セールスの基本

コース名	セールス基礎：セールスの基本
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、「セールス基礎」コース群の一つとして、セールス活動の基本とセールスの役割や使命を理解し、顧客満足度の向上に向けた行動がとれ、円滑なチーム活動を行うためのコミュニケーションに関する基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、セールス活動の基本ステップ、提案活動、プレゼンテーション、トップマネジメント訪問、機会の評価、他社との競合、顧客志向、チームワーク、交渉、セールス事務管理、提案や製品とサービスの提供に関わるQA(クオリティアシュアランス)プロセス、企業倫理、事例研究、提案実習などを学習する。</p>
受講対象者	セールsteamメンバーとして、セールス活動に参画することを目指す者(セールスのレベル1を目指す者)、本コースで示す内容を十分に学習しないまま活動しているエントリレベル(レベル1)の者を含む
受講前提	「IT基本1」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ (または一部eラーニング)
期間	標準日数 5日 (クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	セールスに関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス担当者として、効果的なセールス活動を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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、後続活動の定義
セールス事務管理	<ul style="list-style-type: none"> - 契約管理 契約業務の理解、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、関連法規の理解と遵守 - 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 - 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、通信販売法、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 - 企業倫理 企業倫理規定の遵守
顧客満足度管理	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客満足度管理 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
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客事業内容 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 - 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、財務状況の分析と把握 - 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

対象スキル項目	関連する知識
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - コミュニケーション(2Way) 対話または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、効果的な話し方、聞き方の実践 - コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践 - コミュニケーション(情報処理) 状況対応能力の育成と実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践
ネゴシエーション	<ul style="list-style-type: none"> - ネゴシエーション 交渉プロセスの把握と実践、効果的な交渉技法の活用と実践、信頼関係の確立、目標の設定、共通利益、論理的思考の実践、問題解決手法の活用と実践

企業会計（1コース）

- 企業会計

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	企業会計
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、「セールス基礎」コース群の後続コースとして、経営活動や財務に関する基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、経営活動の基本、経営資源の活用、財務諸表の構成、貸借対照表、損益計算書、損益分岐点、経営分析、コスト低減の着眼点などを学習する。</p>
受講対象者	セールsteamメンバーとして、上位者の指導の下、顧客基礎情報の収集、短期ビジネス戦略の立案などに参画できることを目指す者（セールスのレベル2を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義 または eラーニング
期間	標準日数 2日(クラスルーム)、または標準時間 12時間（1日6時間×2日）
研修修了後のスキル修得目標	企業会計に関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、顧客の外部環境と内部環境分析の基礎情報を収集することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none">- 顧客経営方針 顧客経営方針の把握、顧客 IT 戦略の把握- 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、財務状況の分析と把握

提案書作成基礎 (1コース)

- 提案書作成基礎

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	提案書作成基礎
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、「セールス基礎」コース群の後続コースとして、ITビジネスにおける提案書作成の基本手順に関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、提案書の各作成項目の意味、作成手順を理解し、作成した提案書を顧客の要求に応じて適切に改訂し、顧客の購買に繋がる資料の作成を学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者、セールsteamメンバーとして、上位者の指導の下、顧客のニーズを満たす提案活動に参画できることを目指す者（セールスのレベル2、3を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)（但し、1日目と2日目の間に3～4週間の提案書作成期間を設定することも可能）
研修修了後のスキル修得目標	提案書作成に関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、顧客のニーズを満たす標準的なITソリューションの提案を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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、後続活動の定義
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - コミュニケーション（情報伝達） プレゼンテーション技術の活用と実践、公式、非公式文書の作成、文書表現、表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践

セールス法務基礎 (1コース)

- セールス法務基礎

コース名	セールス法務基礎
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、「セールス基礎」コース群の後続コースとして、セールス活動において必要となる基礎的な法務知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、契約、手形と小切手、知的所有権、信用調査、債権回収、トラブル回避、倒産、PL法、独占禁止法、不正競争防止法、eビジネスと法制度等の関連法規について学習する。</p>
受講対象者	セールsteamメンバーとして、上位者の指導の下、契約関連の文書作成などを含む、標準的な一連の事務処理を遂行できることを目指す者（セールスのレベル2を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ、または eラーニング
期間	標準日数 1日間(クラスルーム)、または標準時間 6時間（1日6時間×1日）
研修修了後のスキル修得目標	法務知識に関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、標準的な一連のセールス事務処理を円滑に実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
セールス事務管理	<ul style="list-style-type: none"> - 契約管理 契約業務の理解、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、関連法規の理解と遵守 - 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、通信販売法、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 - 企業倫理 企業倫理規定の遵守

セールスプロセス基礎 (1コース)

- セールスプロセス基礎

コース名	セールスプロセス基礎
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、「セールス基礎」コース群の後続コースとして、セールスやマーケティング活動の基本プロセスを理解し、効果的な営業活動を行うための基礎的な知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、マーケティングの概念の理解、信頼関係の構築、ニーズの把握、解決策(ソリューション)の提示、意思決定の支援、顧客満足を得るためのフォロー、ビジネスパートナー(代理店、特約店などのチャネル)経由のビジネスなどを学習する。</p>
受講対象者	セールsteamメンバーとして、上位者の指導の下、顧客基礎情報の収集、短期ビジネス戦略の立案、提案活動などに参画できることを目指す者（セールスのレベル2を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	セールスプロセスに関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、顧客のニーズを満たすITソリューションの提案を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客事業内容 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 - IT環境 顧客IT環境の把握と分析 - 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
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け - 販売戦略 ビジネス機会の発掘、ビジネス機会の明確化、ビジネス機会の優先順位づけ、ビジネス機会に対する戦略立案、実行計画策定 - 販売チャネル支援 販売チャネル戦略、代理店および特約店等(パートナー)の支援と教育、パートナーとの関係の構築と維持
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - コンサルティング技術の活用 仮説設定、データ収集、インタビューの実施、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 - 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 - 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、後続活動の定義
顧客満足度管理	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客満足度管理 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
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - コミュニケーション(2Way) 対話または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、効果的な話し方、聞き方の実践 - コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践

IT製品 / ソリューション

(1コース)

- IT製品 / ソリューション

コース名	IT製品/ソリューション
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、一般的なIT製品やソリューションに関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、ハードウェア、ソフトウェア、データベース、アプリケーション、ネットワーク、インターネット、セキュリティ等の幅広い知識について学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者、セールsteamメンバーとして、上位者の指導の下、担当する市場の短期ビジネス戦略の立案や、提案活動ができることを目指す者（セールスのレベル2、3を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	IT製品やソリューションに関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導者の下、セールス責任者として、顧客のニーズを満たすITソリューションの提案を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - IT環境 顧客IT環境の把握と分析
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - 最新技術動向 最新ハードウェア技術動向の把握、最新ミドルウェア技術動向の把握、最新プラットフォーム技術動向の把握、最新ネットワーク技術動向の把握、最新データベース技術動向の把握、最新セキュリティ技術動向の把握、最新システム管理技術動向の把握 - 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、最新アプリケーションパッケージ動向の把握 - 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 - 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、後続活動の定義

企業経営（1コース）

- 企業経営

<div style="text-align: right;">コース名</div>	企業経営
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、「企業会計」の後続コースとして、会社経営の疑似体験を通して企業活動と決算書の関連を理解するための基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、決算書の見方、利益構造、売上原価と損益分岐点、主要な財務指標による経営環境分析方法などの概要を講義形式で学習した後、モデルケースによる経営シミュレーションの疑似体験を通して、経営の基本や決算書等をワークショップ形式で実践的に学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、上位者の指導の下、担当市場のビジネス戦略立案に係る顧客基礎情報の収集と分析、短期ビジネス戦略の立案などに参画できることを目指す者（セールスのレベル3を目指す者）
受講前提	「企業会計」を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ、または eラーニング
期間	標準日数 2日(クラスルーム)、または標準時間 12時間（1日6時間×2日）
研修修了後の スキル修得目標	企業経営に関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、外部環境分析と内部環境分析の基礎情報を収集することができる。

対象スキル項目	関連する知識
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 - 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、財務状況の分析と把握
ビジネス戦略	- 顧客ビジネス戦略の把握 経営戦略の把握、事業戦略の把握

セールス法務実践

(1コース)

- セールス法務実践

コース名	セールス法務実践
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、「セールス法務基礎」コース群の後続コースとして、アウトソーシングビジネスに代表されるサービスビジネスにおけるセールス法務に関する実践的な知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、サービスビジネスの飛躍的な成長にともない高度化、複雑化したサービスビジネスにおける契約処理に関し、契約交渉、契約書作成と合意形成、契約締結に至る一連のプロセスを実践的に学習する。</p> <p>当コースでは、セールス活動の過程で直面するビジネス上の判断において、法的倫理的またビジネスリスク的観点から必要とされる判断基準について実践的に学習する。</p>
、受講対象者	セールsteam責任者として、サービスビジネスにおける契約処理を遂行できることを目指す者（セールスのレベル4を目指す者）
受講前提	「セールス法務基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日間(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	セールス法務に関する実践的な知識を活用し、セールス責任者として、サービスビジネスにおける契約処理を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
セールス事務管理	<ul style="list-style-type: none"> - 契約管理 契約業務の理解、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、関連法規の理解と遵守 - 契約交渉 顧客環境の理解、サービス仕様とサービスレベルの検討、契約条文に関する確認と折衝、固有契約書の作成、顧客契約担当部門との交渉、社内関連部門との調整、契約内容の合意形成 - 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、通信販売法、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 - 企業倫理 企業倫理規定の遵守

セールスのコミュニケーション

(3コース)

- 実践的ビジネスプレゼンテーション
- 状況対応能力
- セールスのコミュニケーション

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	実践的ビジネスプレゼンテーション
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、ビジネスに結びつく魅力あるプレゼンテーションを実施するための基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、提案書やプレゼンテーション作成の基準、ツールの効果的な使用、ストーリーの組み立て、話し方の基本(作法)、提案プレゼンテーション方法などを学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当市場での提案活動、顧客との関係維持のための活動などに参画できることを目指す者（セールスのレベル3を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	ビジネスプレゼンテーションの実施に関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、魅力的なプレゼンテーションを効果的に実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
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、後続活動の定義
コミュニケーション	- コミュニケーション（情報伝達） プレゼンテーション技術の活用と実践、公式、非公式文書の作成、文書表現、表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践

<div style="text-align: right;">コース名</div> <div style="text-align: left;">研修コースの内容</div>	状況対応能力
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、効果的なコミュニケーションを図り、さまざまな状況に対応できるようにするための基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、人間の基本的言語パターン、自分のソーシャルスタイル(安心領域)の認識、異なる言動の人への対応方法などの内容について学習し、お客様の事業環境から購買の意思決定上重要なデシジョンプロセスについても学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当市場での提案活動、顧客との関係維持のための活動などに参画できることを目指す者（セールスのレベル3を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 3日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	状況対応能力に関する基礎的な知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、セールス活動全般での各種の問題に対しての対処を適切に実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客事業内容 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 - 顧客経営方針 顧客経営方針の把握、顧客IT戦略の把握 - 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、財務状況の分析と把握 - IT環境 顧客IT環境の把握と分析 - 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
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - コミュニケーション(2Way) 対話または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、効果的な話し方、聞き方の実践 - コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践 - コミュニケーション(情報処理) 状況対応能力の育成と実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践
顧客リレーションシップ構築	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客のITサービスの嗜好取引形態の把握 顧客のITサービスの嗜好取引形態の把握

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	セールスのコミュニケーション
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、あらゆるプロジェクトの成功要因であるプロジェクトの関係者との効果的かつ効率的なコミュニケーションに関する実践的なスキルの修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、中規模以上または複雑なプロジェクトを推進していく上で必要な2Wayコミュニケーション、情報の伝達、情報の処理について、ロールプレイを取り入れてワークショップ形式実践的に学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者、セールsteamメンバーとして、複数のセールス活動を遂行した経験を持つ者(セールスのレベル3、4、5を目指す者)
受講前提	コミュニケーションに関する基礎的な知識を有していること
研修方法	ワークショップ
期間	標準日数 3日(クラスルーム)
研修修了後の スキル修得目標	コミュニケーションに関する知識を活用し、セールス責任者として、効果的なコミュニケーションを図り、セールス活動を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none">- コミュニケーション(2Way) 対話または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、効果的な話し方、聞き方の実践- コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践- コミュニケーション(情報処理) 状況対応能力の育成と実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践

セールスのネゴシエーション

(1コース)

- セールスのネゴシエーション

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	セールスのネゴシエーション
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、プロジェクトにおけるあらゆる状況、場面におけるネゴシエーションに関する実践的なスキルの修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、中規模以上または複雑なプロジェクトを推進していく上で発生するあらゆる状況、場面における利害関係者とのネゴシエーションに関して、ネゴシエーションのプロセスを複数のフェーズに分け、想定される問題点を理解し、交渉相手との解決策を作成するプロセスについて、ロールプレイを取り入れてワークショップ形式で実践的に習得する。</p>
受講対象者	セールス責任者、セールsteamメンバーとして、複数のセールス活動を遂行した経験を持つ者(セールスのレベル3、4、5を目指す者)
受講前提	ネゴシエーションに関する基礎的な知識を有していること
研修方法	ワークショップ
期間	標準日数 3日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	ネゴシエーションに関する知識を活用し、セールス責任者として、折衝が難しい交渉相手に対しても効果的なセールス活動を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
ネゴシエーション	- ネゴシエーション 交渉プロセスの把握と実践、効果的な交渉技法の活用と実践、信頼関係の確立、目標の設定、共通利益、論理的思考の実践、問題解決手法の活用と実践

案件分析と営業戦略 (1コース)

- 案件分析と営業戦略

コース名	案件分析と営業戦略
研修コースの内容	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
講座分類	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
対象専門分野	<p>当コースは、実務経験豊富なセールス人材を対象に、競争に強い戦略型営業を目指すために必要となる知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、営業案件の客観的な分析や販売可能性の見極め、営業目標達成のための競争に勝てる戦略策定、戦略に必要な戦術の策定、顧客のキーパーソンに対する効果的なアプローチなどを学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期ビジネス戦略立案ができることを目指す者（セールスのレベル4、5を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	案件分析と営業戦略に関する知識を活用し、セールス責任者として、効果的な短中期ビジネス戦略を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - 業界競合状況 業界競合他社情報の把握 - 顧客経営方針 顧客経営方針の把握、顧客 IT 戦略の把握 - 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、財務状況の分析と把握 - IT環境 顧客IT環境の把握と分析 - 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、デシジョンメーカーの評価確認 - 顧客の IT サービスの嗜好取引形態の把握 顧客の IT サービスの嗜好取引形態の把握
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客ビジネス戦略の把握 経営戦略の把握、事業戦略の把握 - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け - 阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 - 顧客IT戦略 顧客のIT戦略の把握、IT予算化状況の把握 - 販売戦略 ビジネス機会の発掘、ビジネス機会の明確化、ビジネス機会の優先順位づけ、ビジネス機会に対する戦略立案、実行計画策定

セールスリーダーの目標管理（1コース）

- セールスリーダーの目標管理

コース名	セールスリーダーの目標管理
研修コースの内容	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
講座分類	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
対象専門分野	<p>当コースは、原則として、部下を持つセールス責任者を対象に、セールスリーダーの目標設定、プロセス管理、業績評価についての知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、目標管理の手法および目標管理を通じた現在の自分自身のマネジメントにおける長所や短所と強みの再確認、マネジメント上の改善点や意識改革の重要性の認識、市場や顧客などの情報管理、予算や人事の管理などを学習する。</p>
コース概要	<p>セールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期ビジネス戦略立案と実施の管理ができることを目指す者（セールスのレベル4、5を目指す者）</p>
受講対象者	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
受講前提	講義、ワークショップ
研修方法	標準日数 2日(クラスルーム)
期間	<p>セールスリーダーの目標管理に関する知識を活用し、セールス責任者として、短中期のビジネス戦略を実施する上で、目標設定と業績評価、およびそれらに関連したプロセスを適切に実施することができる。</p>
研修修了後のスキル修得目標	

対象スキル項目	関連する知識
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 - 販売戦略 ビジネス機会の発掘、ビジネス機会の明確化、ビジネス機会の優先順位づけ、ビジネス機会に対する戦略立案、実行計画策定
セールス事務管理	<ul style="list-style-type: none"> - セールスマネジメント 目標管理、市場と顧客情報管理、予算管理、人事管理 - 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
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> - リーダシップ リーダーシップの基本や原則の把握と実践、チームワークとコミュニケーションの実践、プロジェクト目標の設定、プロジェクトの推進、プロジェクトの実行、プロジェクトマネジメント、チームメンバの連携、チームメンバの動機付けと達成感の提供
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - コミュニケーション（情報の処理） 状況対応力の育成、実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践

セールスのリーダシップ

(2コース)

- セールスのリーダシップ
- セールスリーダ研修

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	セールスのリーダーシップ
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、あらゆるプロジェクトの成功要因である目標の設定、チーム形成、チーム内およびチーム外とのコミュニケーション、アクティビティ展開と推進、顧客への購入動機づけに関する実践的なスキルの修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、中規模以上または複雑なプロジェクトを推進していく上で必要なリーダーシップ、自身に対する動機づけ、チーム形成を通じたチームメンバーに対する動機づけ、対人スキル、確執の管理と合意形成について、ロールプレイを取り入れてワークショップ形式で実践的に学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、複数のプロジェクトを遂行した経験を持つ者(セールスのレベル4,5を目指す者)
受講前提	リーダーシップに関する基礎的な知識を有していること
研修方法	ワークショップ
期間	標準日数 3日(クラスルーム)
研修修了後の スキル修得目標	リーダーシップに関する知識を活用し、セールス責任者として、リーダーシップを発揮し、効果的なプロジェクトを実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
リーダーシップ	- リーダシップ リーダーシップの基本や原則の把握と実践、チームワークとコミュニケーションの実践、プロジェクト目標の設定、プロジェクトの推進、プロジェクトの実行、プロジェクトマネジメント、チームメンバーの連携、チームメンバーの動機付けと達成感の提供

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	セールスリーダー研修
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、原則としてセールス責任者を対象に、リーダー型管理者の能力特性に関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースは、リーダー型管理者に求められる要素と能力特性、システム思考法と発想法、起業家マインドと経営センスの向上、組織の目標を効果的に達成するリーダーの育成、問題解決スキル、コーチングスキルなどを学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当する市場の中長期ビジネス戦略立案と実施、顧客満足度の向上に向けた管理などができることを目指す者（セールスのレベル5を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	リーダー型管理者の能力特性に関する知識を活用し、セールス責任者として、セールsteamおよび他の職種に対して指揮と命令を行い、全てのセールス活動をリードし、実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客満足度管理	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客満足度管理 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
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> - リーダシップ リーダーシップの基本や原則の把握と実践、チームワークとコミュニケーションの実践、プロジェクト目標の設定、プロジェクトの推進、プロジェクトの実行、プロジェクトマネジメント、チームメンバの連携、チームメンバの動機付けと達成感の提供
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - コミュニケーション(2Way) 対話または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、効果的な話し方、聞き方の実践 - コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践 - コミュニケーション(情報処理) 状況対応能力の育成と実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践
ネゴシエーション	<ul style="list-style-type: none"> - ネゴシエーション 交渉プロセスの把握と実践、効果的な交渉技法の活用と実践、信頼関係の確立、目標の設定、共通利益、論理的思考の実践、問題解決手法の活用と実践

事業戦略 (1コース)

- 事業戦略

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	事業戦略
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースでは、原則としてセールス責任者が、経営戦略、事業戦略のフレームワークを理解し、自社の現状分析や戦略課題の抽出に関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、企業経営の歴史、経営戦略と事業戦略のフレームワーク、コーポレートガバナンス、組織戦略、事例研究、優良企業の条件、事業戦略の原理、戦略課題の抽出などを学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、業界と技術動向の先見的見地に基づき、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の中長期ビジネス戦略の立案ができることを目指す者（セールスのレベル6、7を目指す者）
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後の スキル修得目標	事業戦略に関する知識を活用し、セールス責任者として、業界の課題とニーズの分析、および特定インダストリや特定製品とサービス全体の中長期ビジネス戦略の立案ができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - インダストリ知識 インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用、インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用、インダストリビジネス動向、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、インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用、インダストリ固有業務内容の把握と活用 - 業界競合状況 業界競合他社情報の把握 - 顧客事業内容 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
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け - 阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 - 販売戦略 ビジネス機会の発掘、ビジネス機会の明確化、ビジネス機会の優先順位づけ、ビジネス機会に対する戦略立案、実行計画策定
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> - リーダシップ リーダーシップの基本や原則の把握と実践、チームワークとコミュニケーションの実践、プロジェクト目標の設定、プロジェクトの推進、プロジェクトの実行、プロジェクトマネジメント、チームメンバの連携、チームメンバの動機付けと達成感の提供

プロジェクトマネジメント基礎 (1コース)

- プロジェクトマネジメント基礎

コース名	プロジェクトマネジメント基礎
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、プロジェクトマネジメントに関する基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、「PMBOK」に準じて、プロジェクトの定義、組織化、計画策定、スケジュール策定、プロジェクト実施と管理、プロジェクト完了等、プロジェクトマネジメント全局面の知識領域について基礎的な内容を網羅しており、業種や分野別の特性にとらわれない汎用的なプロジェクトマネジメントの概念を学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、セールsteamをリードして複数のセールス活動を実施することを目指す者(セールス職種のレベル5を目指す者)
受講前提	セールス活動に関する基礎的な知識を有し、複数のセールス活動に参加した経験を有すること
研修方法	eラーニング
期間	標準時間 30時間 (1日6時間×5日)
研修修了後のスキル修得目標	プロジェクトマネジメントに関する基本的な知識を活用し、セールス責任者として、セールス活動を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
統合マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - プロジェクト計画の策定 プロジェクト計画メソッドの活用と実践、プロジェクトマネジメントツールの活用、プロジェクト計画書の策定 - プロジェクト計画の実施 一般的な管理スキルの活用と実践、プロジェクトマネジメントツールの活用、承認プロセスの把握、進捗管理会議運営、組織の手続きの把握 - 統合変更管理 変更管理、構成管理、プロジェクト進捗評価基準の活用と実践、プロジェクト計画書更新版の策定
スコープマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - プロジェクト開始 プロジェクト憲章の策定、プロジェクトマネージャの選定と任命、制約条件と前提条件の把握 - スコープ計画 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 - スコープ定義 WBSの作成、スコープ記述書更新版の策定 - スコープ検証 - スコープ変更管理 スコープ変更、ベースライン文書の改訂
タイムマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - 作業定義 作業の細分化と詳細化、作業項目リストの作成、WBS更新版の作成 - 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 - 作業所要時間見積 所要時間見積、作業項目リストの作成 - 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、プロジェクトマネジメントツールの活用、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、スケジュール変更管理

対象スキル項目	関連する知識
コストマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - 資源計画 資源計画の検討と策定、代替案の定義 - コスト積算 トップダウンコスト見積の実施、ボトムアップコスト見積の実施、見積ツールの活用と実践、コスト見積方法論の活用と実践 - 予算設定 予算設定ツールと技術の活用と実践、コストベースラインの作成 - 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と実践、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
品質マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - 品質計画 ベネフィットコスト分析、ベンチマーキングの実施、フローチャートの活用と実践、品質に関するコスト管理 - 品質保証 品質計画、品質予測、品質監査、ツールと技術の活用と実践 - 品質コントロール 監査、コントロールチャートの活用と実践、パレート図の活用と実践、統計サンプリングの実施、フローチャートの活用と実践、傾向分析
組織マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - プロジェクト組織計画 人材業務の実践、組織論の実践 - 要員調達 要員計画の策定、採用業務の実施、ネゴシエーション、調達 - チーム体制化 チーム構成作業の実施、一般的な管理業務の実施、適材配置の実践、チーム育成

対象スキル項目	関連する知識
コミュニケーションマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - 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技術の活用と実践 - 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 - 実績報告 進捗検証、予実分析、傾向分析、Earned Value 分析 - プロジェクト完了手続 プロジェクト実績報告、プロジェクト報告書の作成、プロジェクトプレゼンテーションの実施
リスクマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - リスクマネジメント計画策定 - リスク識別 資料分析、情報収集技術(ブレインストーミング、インタビュー、SWOT 分析)の活用と実践、仮説分析、ダイアログ技術の活用と実践 - 定性的リスク分析 リスク発生頻度と損害の大きさによる分析、リスク発生頻度と損害の大きさの評価マトリックスによる分析 - 定量的リスク分析 情報収集技術(インタビュー)の活用と実践、重大性分析、デシジョンツリ分析、シミュレーションの実施 - リスク対応計画 許容、回避、移転、軽減、受容 - リスク監視とリスクコントロール プロジェクトリスク対応監査、定期的なプロジェクトリスク検証、Earned Value分析
調達マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> - 調達計画 内製外製の分析、契約形態の選択、調達計画書の作成 - 引合計画と引合 調達文書の作成、評価基準の設定、プロポーザルの受理 - 発注先選定 - 契約管理 契約業務の理解、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、関連法規の理解と遵守

インダストリアプリケーション動向

(1コース)

- インダストリアプリケーション動向

コース名	インダストリアプリケーション動向
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、日々変化していくインダストリアプリケーションに関する知識を最新に保つために、各インダストリにおける最新の動向や、現在注目を集めているアプリケーション、ソリューションに関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、対象とする各インダストリ、またはアプリケーション、ソリューションのテーマ毎に提供され、受講者は、自らのスキルの維持、向上を図るために定期的または必要に応じてテーマを選択し受講する。</p> <p>当コースは、eラーニングによる提供も可能であるが、講義形式によってアプリケーションの実演などを行うことが望ましい。</p>
受講対象者	セールス責任者として、現在関わりのある業界や、今後関係する業界に関する知識、またその業界で使用されるアプリケーションなどに関する知識を更新する必要のある者
受講前提	インダストリアプリケーションについて基本的な知識を有していること
研修方法	講義、またはeラーニング
期間	標準日数 2日(クラスルーム)、または標準時間 12時間 (eラーニング 1日 6時間×2日間)
研修修了後のスキル修得目標	インダストリアプリケーションに関する知識を活用し、セールス責任者として、効果的なプロジェクトを実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - インダストリ知識 インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用、インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用、インダストリビジネス動向、技術動向、競争状況の把握、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、インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用、インダストリ固有業務内容の把握と活用 - 業界競争状況 業界競争他社情報の把握
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - 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、最新アプリケーションパッケージ動向の把握

最新ビジネス動向（1コース）

- 最新ビジネス動向

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	最新ビジネス動向
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、日々変化していくビジネスの最新動向に関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、主要な業界の経営課題や最新動向、トピックス、国内外のIT市場の動向、主要な技術動向等のテーマ毎に提供され、受講者は、自らのスキルの維持、向上を図るために定期的または必要に応じてテーマを選択し受講する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当するプロジェクトに関わる顧客の経営環境等を把握するために、ビジネス動向に関する知識を更新する必要がある者
受講前提	「セールス基礎」を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、またはeラーニング
期間	標準日数 0.5日(クラスルーム)、または 標準時間 3時間(eラーニング 1日 6時間×0.5日間)
研修修了後の スキル修得目標	最新ビジネス動向に関する知識を活用し、セールス責任者として、顧客の経営課題を明確に理解し、効果的なプロジェクトを実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - インダストリ知識 インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用、インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用、インダストリビジネス動向、技術動向、競争状況の把握、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、インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用、インダストリ固有業務内容の把握と活用 - 業界競争状況 業界競争他社情報の把握
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客ビジネス戦略の把握 経営戦略の把握、事業戦略の把握 - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け

最新技術動向（1コース）

- 最新技術動向

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	最新技術動向
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、日々変化していくITサービスを取りまく最新の技術動向を理解し、実際のビジネスで応用するための知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、国内外のIT市場規模と動向、現状と将来のIT技術、次世代のeビジネスとその発展などを学習する。</p> <p>当コースは、必要に応じた任意のテーマ毎に提供され、受講者は、自らのスキルの維持、向上を図るために定期的または必要に応じてテーマを選択し受講する。</p>
受講対象者	コンサルティングチーム責任者、コンサルティングチームメンバーとして、諸技術に関する知識を更新する必要がある者
受講前提	IT技術に関する基礎知識を持ち、ソリューション構築における実務経験、実績を有すること
研修方法	講義
期間	標準日数 1日（クラスルーム）
研修修了後の スキル修得目標	最新技術動向に関する知識を活用し、セールス責任者として、効果的なプロジェクトを実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - IT環境 顧客IT環境の把握と分析 - 業界競合状況 業界競合他社情報の把握
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - 最新技術動向 最新ハードウェア技術動向の把握、最新ミドルウェア技術動向の把握、最新プラットフォーム技術動向の把握、最新ネットワーク技術動向の把握、最新データベース技術動向の把握、最新セキュリティ技術動向の把握、最新システム管理技術動向の把握 - 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、最新アプリケーションパッケージ動向の把握 - 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 - 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、後続活動の定義

コミュニティ活動（1コース）

- コミュニティ活動

コース名	コミュニティ活動
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>コミュニティ活動は、いわゆる研修とは異なり、社内組織上のラインにとらわれずに、プロフェッショナル同士が自らのスキルを切磋琢磨し、後進育成にも貢献していく社内、社外での諸活動をいう。コミュニティ活動には、社外のものとしては学会や各種団体(任意も含めて)があり、社内のものとしては社内プロフェッショナル認定制度などで認定を受けたなどの者からなる枠組みがある。これらコミュニティは、同一職種で構成されることが基本となる</p> <p>ハイレベルのスキルを持つ人材は、研修という枠組みで教えられるという段階を超え、コミュニティ活動を通し、他のハイレベルのプロフェッショナルとの情報交換やディスカッションを通じて研鑽を重ねる。</p> <p>後進育成においても、ハイレベルのスキルに基づく論文発表や講演を通じた貢献を図る。また、特に社内のコミュニティ活動を通しては、人事や教育訓練制度の設計、構築、実行をリードし、現場のプロの立場でビジネス戦略と結びついた人材育成戦略の実現に貢献する。</p>
受講対象者	
受講前提	
研修方法	
期間	
研修修了後のスキル修得目標	

セールス研修コースの内容

< 専門分野別選択 >

インダストリ概説 (1コース)

()内は対応する専門分野

- インダストリ概説(訪問型コンサルティングセールス)

コース名	インダストリ概説
研修コースの内容	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、訪問型コンサルティングセールスとして、担当する業界(インダストリ:金融、製造、流通、通信メディア、公共などの単位)の一般的な動向やビジネス課題、IT課題などの動向に関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、特定業界のビジネス概略とアプリケーション、経営課題と動向、業界でのIT環境の動向などに関する基礎的な知識を学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、顧客基礎情報の収集、短期ビジネス戦略の立案、提案活動などに参画できることを目指す者(セールス(専門分野:訪問型コンサルティングセールス)のレベル3を目指す者)
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、またはeラーニング
期間	標準日数 1日(クラスルーム) または標準時間 6時間 (1日6時間 x 1日)
研修修了後のスキル修得目標	インダストリ概説に関する知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、短中期のビジネス戦略立案の基礎となる、外部環境分析の基礎情報を収集することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - インダストリ知識 インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用、インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用、インダストリビジネス動向、技術動向、競争状況の把握、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、インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用、インダストリ固有業務内容の把握と活用 - 業界競争状況 業界競争他社情報の把握
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - 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、最新アプリケーションパッケージ動向の把握

セールスプロセス実践 (1コース)

()内は対応する専門分野

- セールスプロセス実践(訪問型コンサルティングセールス)

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	セールスプロセス実践
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、「セールスプロセス基礎」の後続コースとして、セールスやマーケティング活動の応用プロセスを理解し、効果的な営業活動を行うための知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、セリングシナリオの立案、ターゲットセグメントに対するマーケティングの実施、顧客との信頼関係の構築、顧客事業環境や戦略の分析、ニーズの把握、解決策の提示、意思決定の支援、障害要因の分析と決定要因の把握、チャネルに対する間接営業、契約締結、更に、顧客満足を得るためのフォロー活動といったセールスプロセス全般にわたって、実際のセールス活動に活用するための実践的な知識を学習する。</p> <p>コース前半では、セールスプロセスの基本を講義形式で確認する。後半では、ビジネスケースを教材に実際の顧客を想定し、セールス活動の疑似体験を行い、各セールス局面における成功のポイントあるいは失敗の原因をワークショップ形式で実践的な学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当市場のビジネス戦略立案のための顧客基礎情報の収集と分析、短期ビジネス戦略の立案、提案活動、顧客との関係維持のための活動などに参画できることを目指す者（セールス(専門分野:訪問型コンサルティングセールス)のレベル3、4を目指す者)
受講前提	「セールスプロセス基礎」を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 3日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	セールスプロセス実践の知識を活用し、セールス責任者として、顧客満足度の向上に向けたセールス活動を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - インダストリ知識 インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用、インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用、インダストリビジネス動向、技術動向、競争状況の把握、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、インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用、インダストリ固有業務内容の把握と活用 - 業界競争状況 業界競争他社情報の把握 - 顧客事業内容 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 - 顧客経営方針 顧客経営方針の把握、顧客IT戦略の把握 - 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、財務状況の分析と把握 - IT環境 顧客IT環境の把握と分析 - 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 - 顧客のITサービスの嗜好取引形態の把握 顧客のITサービスの嗜好取引形態の把握

対象スキル項目	関連する知識
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客ビジネス戦略の把握 経営戦略の把握、事業戦略の把握 - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け - 阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 - 顧客IT戦略 顧客のIT戦略の把握、IT予算化状況の把握 - 販売戦略 ビジネス機会の発掘、ビジネス機会の明確化、ビジネス機会の優先順位づけ、ビジネス機会に対する戦略立案、実行計画策定 - 販売チャネル支援 販売チャネル戦略、代理店および特約店等(パートナー)の支援と教育、パートナーとの関係の構築と維持
ITソリューション提案	<ul style="list-style-type: none"> - チーム編成 セールスチームの編成、活動計画の立案 - コンサルティング技術の活用 仮説設定、データ収集、インタビューの実施、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 - 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 - 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、後続活動の定義
顧客満足度管理	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客満足度管理 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

対象スキル項目	関連する知識
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none">- コミュニケーション(2Way) 対話または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、効果的な話し方、聞き方の実践- コミュニケーション(情報伝達) プレゼンテーション技術の活用と実践、公式または非公式文書の作成、文書表現および表現力の活用と実践、メディア選択、説得技法の活用と実践- コミュニケーション(情報処理) 状況対応能力の育成と実践、状況理解力の活用と実践、ミーティング運営技術の活用と実践

特定製品 / ソリューション (1コース)

()内は対応する専門分野

- 特定製品 / ソリューション (訪問型製品セールス)

<div style="text-align: right;">コース名</div> 研修コースの内容	特定製品/ソリューション
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、特定の製品やソリューションに関する知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、ハードウェア、ソフトウェア、データベース、アプリケーション、ネットワーク、インターネット、セキュリティ、等のなかで担当する特定の製品やソリューション分野に関する知識を学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当する市場の短期ビジネス戦略の立案や、提案活動ができることを目指す者(セールス(専門分野:訪問型製品セールス)のレベル3を目指す者)
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	特定の製品やソリューションに関する知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、顧客のニーズを満たすITソリューションを提案することができる。

対象スキル項目	関連する知識
顧客環境分析	<ul style="list-style-type: none"> - IT環境 顧客IT環境の把握と分析
特定製品・サービステクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> - 最新技術動向 最新ハードウェア技術動向の把握、最新ミドルウェア技術動向の把握、最新プラットフォーム技術動向の把握、最新ネットワーク技術動向の把握、最新データベース技術動向の把握、最新セキュリティ技術動向の把握、最新システム管理技術動向の把握 - 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と活用、最新アプリケーションパッケージ動向の把握と活用 - 競合状況 業界内競合他社情報の把握、新規参入者の把握 - インダストリ知識 インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用、インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用、インダストリビジネス動向、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、インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用、インダストリ固有業務内容の把握と活用 - インダストリ技術動向 インダストリ技術動向の把握、活用 - 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 - デモンストレーション 特定製品とサービスのデモシナリオの作成、特定製品とサービスのデモンストレーション実施、事例の紹介 - 製品サービステクノロジー 特定製品サービステクノロジーの解説

セールスメディアの活用 (1コース)

()内は対応する専門分野

- セールスメディアの活用(メディア利用型セールス)

コース名	セールスメディアの活用
研修コースの内容	
講座分類	入門講座 基礎講座 上級講座 特別講座
対象専門分野	セールス共通 訪問型コンサルティングセールス 訪問型製品セールス メディア利用型セールス
コース概要	<p>当コースは、メディア利用型セールスに関する基礎知識の修得を目的とする。</p> <p>当コースでは、メディアを活用したマーケティング、メディア利用型セールスの機能やプロセスの流れ、顧客と製品データベースの機能と活用、使用ツールの基本と活用、情報の検索、顧客とのコンタクト、ビジネス機会などについて学習する。</p>
受講対象者	セールス責任者として、担当する市場の短期ビジネス戦略の立案や、標準的な一連の事務処理の遂行ができることを目指す者(セールス(専門分野:メディア利用型セールス)のレベル3を目指す者)
受講前提	「セールス基礎」コース群を修了していること、または同等の知識を有していること
研修方法	講義、ワークショップ
期間	標準日数 2日(クラスルーム)
研修修了後のスキル修得目標	セールスメディアに関する知識を活用し、上位者の指導の下、セールス責任者として、顧客満足度向上に向けたセールス活動を実施することができる。

対象スキル項目	関連する知識
ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> - 課題とニーズの調査と分析 現状課題の調査と分析、ユーザニーズの把握、ニーズの分析と優先順位付け - 阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 - 販売戦略 ビジネス機会の発掘、ビジネス機会の明確化、ビジネス機会の優先順位づけ、ビジネス機会に対する戦略立案、実行計画策定
顧客満足度管理	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客満足度管理 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
セールス事務管理	<ul style="list-style-type: none"> - 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、通信販売法、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
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> - 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、効果的な話し方、聞き方の実践
セールスメディアの活用	<ul style="list-style-type: none"> - セールスメディア カスタマデータベース活用と実践、CRMツールの活用と実践、セールス向け電話の活用と実践、セールス向けe-mailの活用と実践 - キャンペーンマネジメント キャンペーンマネジメントの活用と実践