

2006. 7

独立行政法人 情報処理推進機構

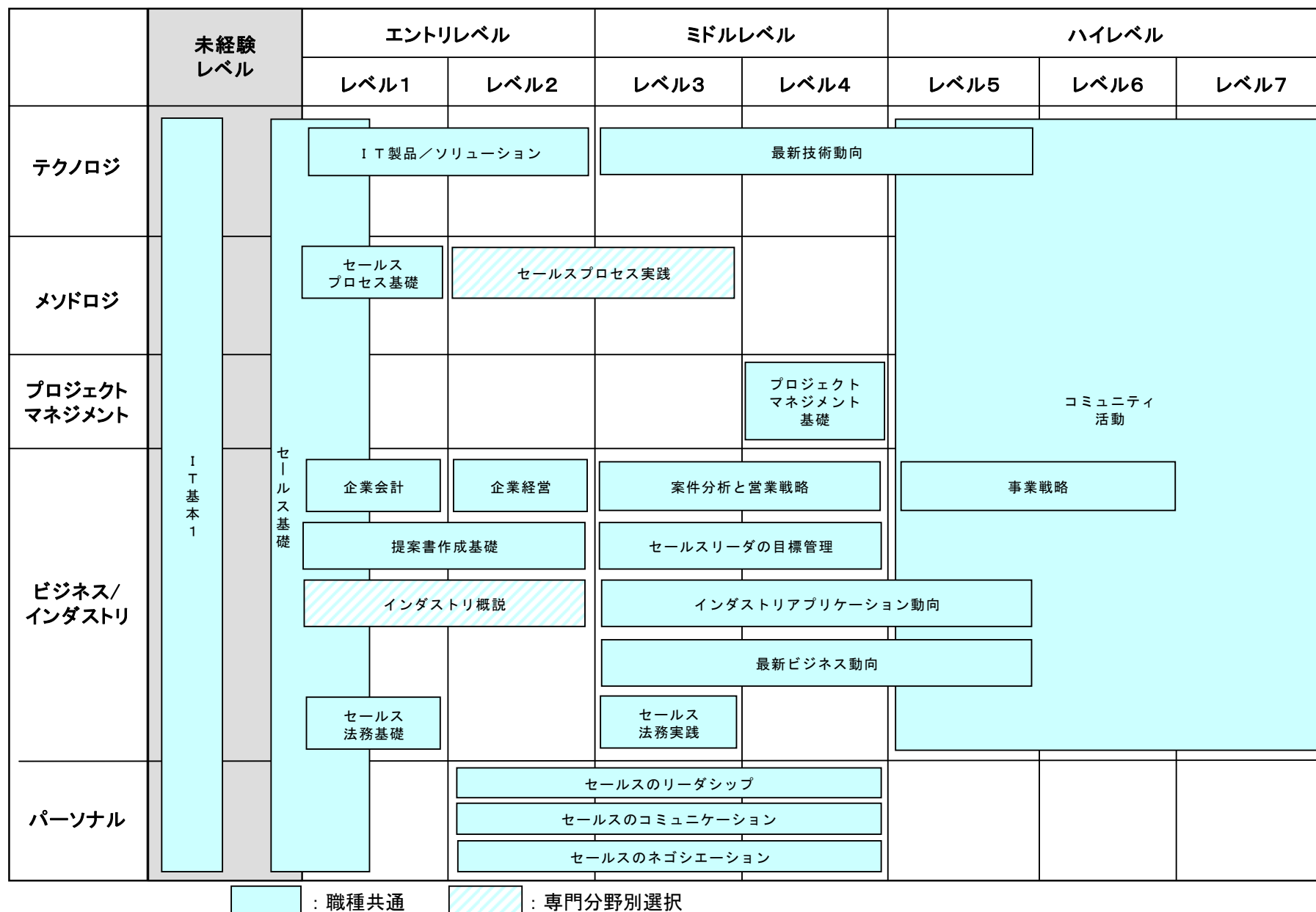
ITスキル標準センター

経済産業省

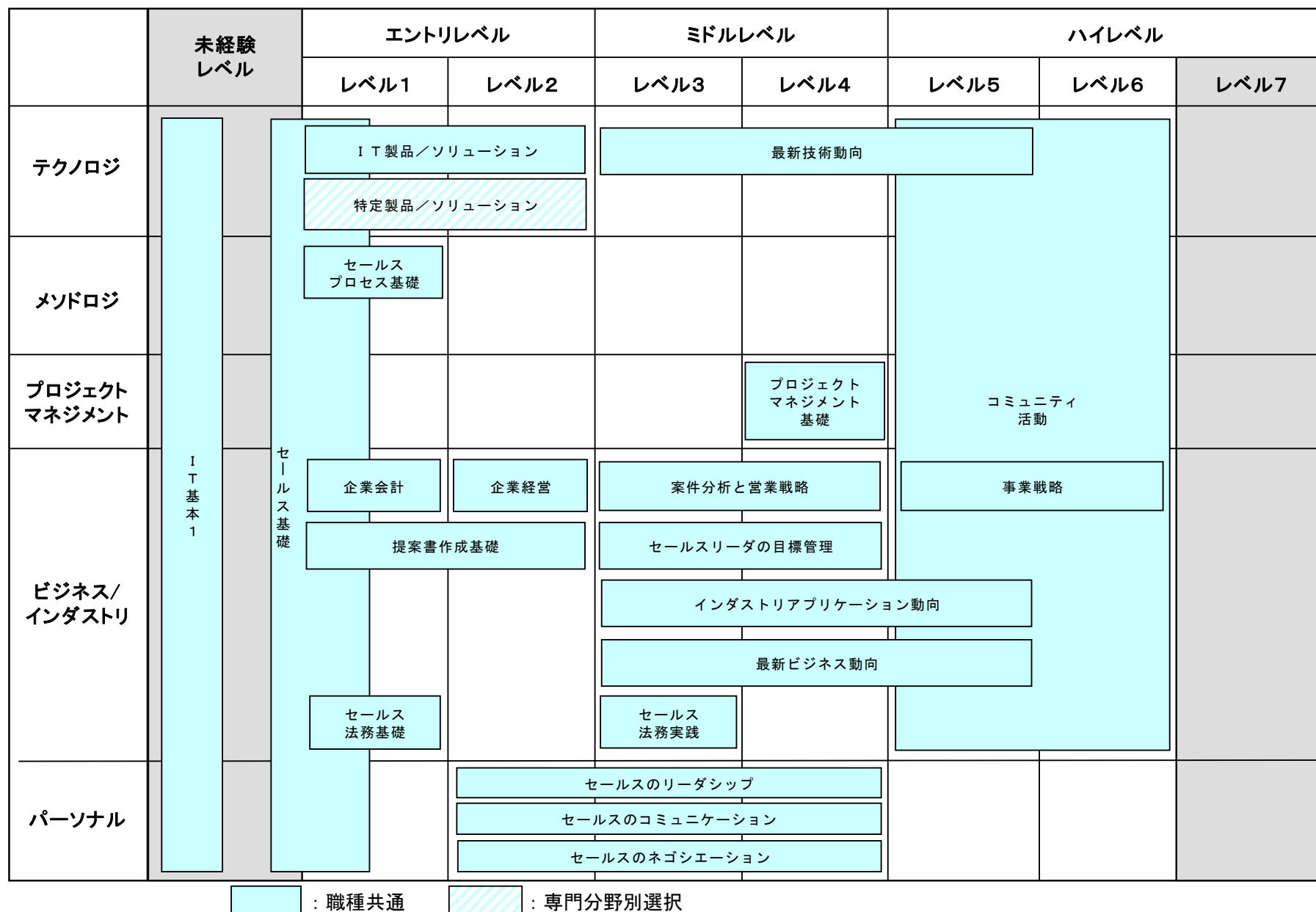
目次

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

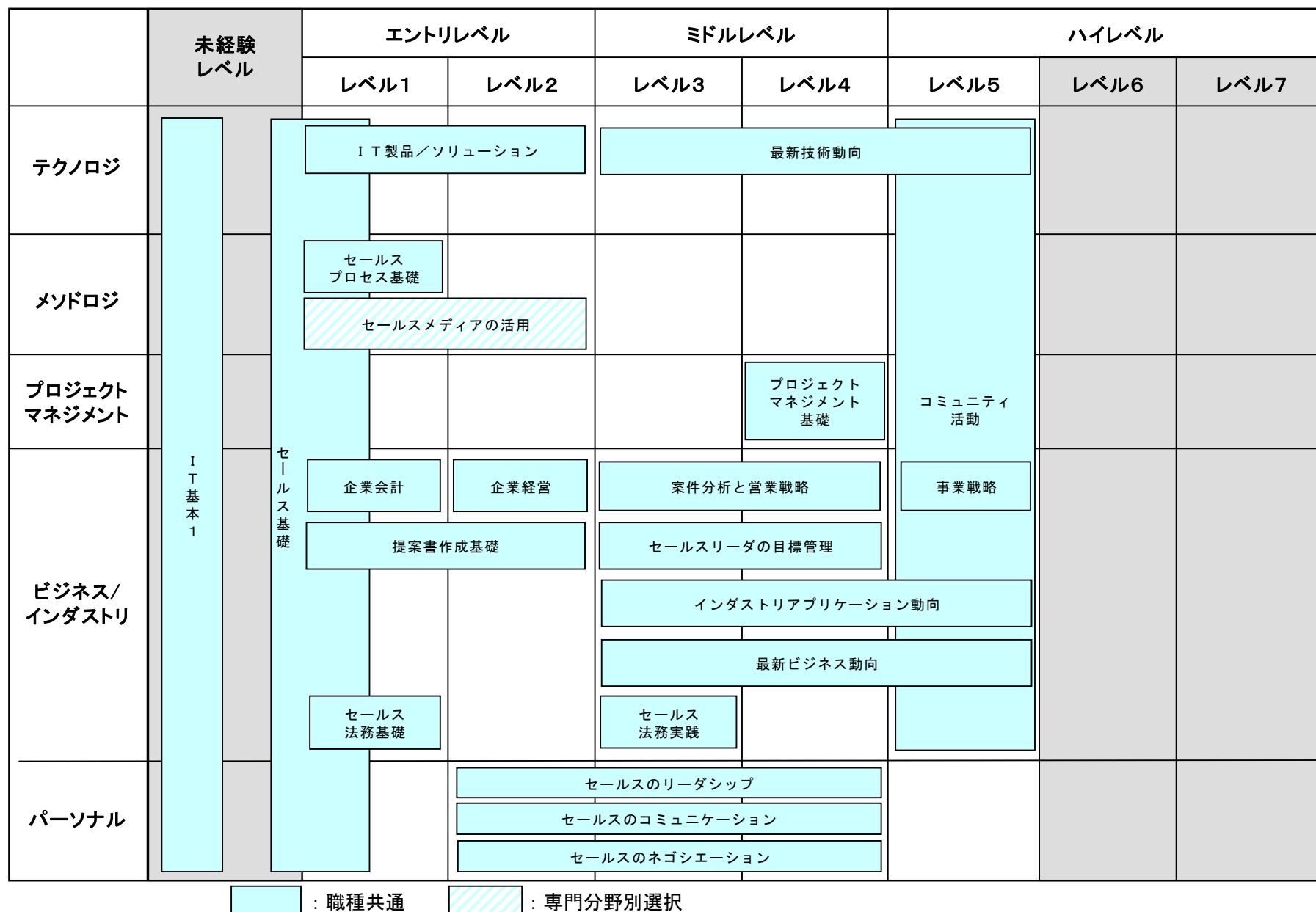
セールス(訪問型コンサルティングセールス)の研修コース群(体系図)



セールス(訪問型製品セールス)の研修コース群(体系図)



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)



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	32
		企業経営	企業経営	○	○	○	12	2	35
		セールス法務実践	セールス法務実践		○	○		2	38
	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	41
			状況対応能力		○	○		3	43
			セールスのコミュニケーション			○		3	45
		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	48
		案件分析と営業戦略	案件分析と営業戦略		○	○		2	51
		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	54
		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	57
			セールスリーダー研修		○	○		2	59
		事業戦略	事業戦略		○	○		2	62
		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		65
	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	68
		最新ビジネス動向	最新ビジネス動向	○	○		3	0.5	71
		最新技術動向	最新技術動向		○			1	74
		コミュニティ活動	コミュニティ活動	—	—	—	—	—	77
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	80
		セールスプロセス実践	セールスプロセス実践		○	○		3	83

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	○			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	32
		企業経営	企業経営	○	○	○	12	2	35
	上級講座	セールス法務実践	セールス法務実践		○	○		2	38
		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	41
			状況対応能力		○	○		3	43
			セールスのコミュニケーション			○		3	45
		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	48
		案件分析と営業戦略	案件分析と営業戦略		○	○		2	51
		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	54
		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	57
			セールスリーダー研修		○	○		2	59
		事業戦略	事業戦略		○	○		2	62
		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		65
	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	68
		最新ビジネス動向	最新ビジネス動向	○	○		3	0.5	71
		最新技術動向	最新技術動向		○			1	74
		コミュニティ活動	コミュニティ活動	—	—	—	—	—	77
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	87

セールス(メディア利用型セールス)の研修コース覧

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	32
		企業経営	企業経営	○	○	○	12	2	35
		セールス法務実践	セールス法務実践		○	○		2	38
	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	41
			状況対応能力		○	○		3	43
			セールスのコミュニケーション			○		3	45
		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	48
		案件分析と営業戦略	案件分析と営業戦略		○	○		2	51
		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	54
		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	57
			セールスリーダー研修		○	○		2	59
		事業戦略	事業戦略		○	○		2	62
		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		65
	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	68
		最新ビジネス動向	最新ビジネス動向	○	○		3	0.5	71
		最新技術動向	最新技術動向		○			1	74
		コミュニティ活動	コミュニティ活動	—	—	—	—	—	77
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	90

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、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プロフェッショナルにエントリしようとする者(未経験レベル)
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、上位者の指導の下、セールスマンバ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
業務分析	<p>ー情報化と経営 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</p>
ソフトウェアエンジニアリング	<p>ー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)、プライバシー保護、リスク管理、ガイドラインと関連法規</p> <p>ーシステム監査 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</p> <p>ー標準化 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</p>
テクノロジー	<p>ー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</p> <p>ー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</p> <p>ー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</p> <p>ーデータベース技術 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</p> <p>ー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</p>

コース名	パーソナルスキル入門
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、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、考えるといった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などについて学習する。</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プロフェッショナルにエントリしようとする者(未経験レベル)
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、上位者の指導の下、セールスマンバとしてセールス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	<p>－リーダーシップ</p> <p>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、プロジェクト管理、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</p>
コミュニケーション	<p>－2Wayコミュニケーション</p> <p>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</p> <p>－情報伝達</p> <p>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</p> <p>－情報の整理・分析・検索</p> <p>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</p>
ネゴシエーション	<p>－ネゴシエーション</p> <p>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</p>

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、2を目指す者)
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steamメンバーとして、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
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
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
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"> 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

対象スキル項目	関連する知識
ビジネス戦略	ー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
コミュニケーション	ー2Wayコミュニケーション 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 ー情報伝達 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 ー情報の整理・分析・検索 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	ーネゴシエーション 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

コース名	企業会計
研修コースの内容	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 ■基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	■セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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steamメンバーとして、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

コース名	提案書作成基礎
研修コースの内容	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 ■基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	■セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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steamメンバーとして、顧客のニーズを満たす一連の標準的な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	ー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 ー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	ー情報伝達 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

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	<input type="checkbox"/> 入門講座 ■基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	■セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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steamメンバーとして、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	<input type="checkbox"/> 入門講座 ■基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	■セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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steamメンバーとして、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 業界動向 業界環境、関連規制の把握、最新業界動向の把握、業界ニーズ/ウォンツの把握と活用
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
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 マーケティング戦略の策定 企業理念の把握、ビジネス戦略(経営戦略、事業戦略)の把握、事業ポートフォリオの設計、マーケティングマネジメントの実施、マーケティングプロセスの実施、マーケティング戦略の策定 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

対象スキル項目	関連する知識
コミュニケーション	<p>ー2Wayコミュニケーション 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</p> <p>ー情報伝達 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</p>

IT製品／ソリューション

(1コース)

- IT製品／ソリューション

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	IT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、上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、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	ーIT環境 顧客IT環境の把握と分析
ITソリューション提案	ー最新技術動向 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 ー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 ー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 ー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 ー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

企業経営（1コース）

- 企業経営

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	企業経営
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steamメンバーとして、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、セールsteamメンバーとして、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	ー顧客経営方針 顧客経営方針の把握、顧客IT戦略の把握 ー財務分析 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	ー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

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	セールス法務実践
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>当コースでは、「セールス法務基礎」コース群の後続コースとして、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リーダーとして、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、セールスリーダーとして、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 －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 －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、自社内関連部門との調整、契約内容の合意形成 －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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	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steamメンバーとして、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、セールsteamメンバーとして、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	ー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	ー情報伝達 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

<div>コース名</div> <div>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steamメンバーとして、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、セールsteamメンバーとして、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 －デジジョンプロセス 組織構造の把握、デジジョンプロセスの把握、デジジョンメーカの評価確認
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
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション 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 －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 －情報の整理・分析・検索 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

コース名	セールスのコミュニケーション
研修コースの内容	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input checked="" type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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、セールsteamメンバーとして、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"> －2Wayコミュニケーション 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 －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 －情報の整理・分析・検索 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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	セール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、セールsteamメンバーとして、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	ーネゴシエーション 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

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	案件分析と営業戦略
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、またはリーダとして、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、またはリーダとして、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、デシジョンメーカの評価確認 － 業界動向 業界環境、関連規制の把握、最新業界動向の把握
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
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

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	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input checked="" type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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、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>
受講対象者	セールス責任者、またはリーダーとして、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）
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、またはリーダーとして、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。

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"> －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 －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
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
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、プロジェクト管理、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"> －情報の整理・分析・検索 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

コース名	セールスのリーダーシップ
研修コースの内容	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input checked="" type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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、またはリーダーとして、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、またはリーダーとして、リーダーシップを発揮し、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
リーダーシップ	ーリーダーシップ 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、プロジェクト管理、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

コース名	セールスリーダー研修
研修コースの内容	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input checked="" type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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	ー顧客満足度管理 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	ーリーダーシップ 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、プロジェクト管理、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	ー2Wayコミュニケーション 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 ー情報伝達 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 ー情報の整理・分析・検索 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	ーネゴシエーション 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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	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"> ーインダストリ知識 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 ー業界競合状況 業界競合他社情報の把握 ー顧客事業内容 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"> ー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 ー阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 ー販売戦略 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 ーマーケティング戦略の策定 企業理念の把握、ビジネス戦略(経営戦略,事業戦略)の把握、事業ポートフォリオの設計、マーケティングマネジメントの実施、マーケティングプロセスの実施、マーケティング戦略の策定
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> ーリーダーシップ 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、プロジェクト管理、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

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	プロジェクトマネジメント基礎
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、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
プロジェクトマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ープロジェクト統合マネジメント プロジェクト憲章作成、プロジェクト・スコープ記述書暫定版作成、プロジェクトマネジメント計画書作成、プロジェクト実行の指揮・マネジメント、プロジェクト作業の監視コントロール、統合変更管理、プロジェクト終結 ープロジェクト・スコープ・マネジメント スコープ計画、スコープ定義、WBS作成、スコープ検証、スコープ・コントロール ープロジェクト・タイム・マネジメント アクティビティ定義、アクティビティ順序設定、アクティビティ資源見積り、アクティビティ所要期間見積り、スケジュール作成、スケジュール・コントロール ープロジェクト・コスト・マネジメント コスト見積り、コストの予算化、コスト・コントロール ープロジェクト品質マネジメント 品質計画、品質保証、品質管理 ープロジェクト人的資源マネジメント 人的資源計画、プロジェクト・チーム編成、プロジェクト・チーム育成、プロジェクト・チームのマネジメント ープロジェクト・コミュニケーション・マネジメント コミュニケーション計画、情報配布、実績報告、ステークホルダー・マネジメント ープロジェクト・リスク・マネジメント リスク・マネジメント計画、リスク識別、定性的リスク分析、定量的リスク分析、リスク対応計画、リスクの監視コントロール ープロジェクト調達マネジメント 購入・取得計画、契約計画、納入者回答依頼、納入者選定、契約管理、契約終結

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

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	<div>インダストリアプリケーション動向</div>
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input checked="" type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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(セールスのレベル4、5、6を目指す者)
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
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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	最新ビジネス動向
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input checked="" type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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	<p>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（セールスのレベル4、5、6を目指す者）</p>
受講前提	<p>「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</p>
研修方法	<p>講義、またはeラーニング</p>
期間	<p>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 3時間)</p>
研修修了後のスキル修得目標	<p>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、効果的なセールス活動を実施することができる。</p>

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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	最新技術動向
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input type="checkbox"/> 基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input checked="" type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input checked="" type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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	<p>セールス責任者として担当する顧客、製品、サービスを提案するために、諸技術に関する知識を更新する必要がある者（セールスのレベル4、5、6を目指す者）</p>
受講前提	<p>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</p>
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	<p>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、効果的なセールス活動を実施することができる。</p>

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 － 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 － 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

コミュニティ活動（1コース）

- コミュニティ活動

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	コミュニティ活動
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	
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input checked="" type="checkbox"/> 基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input type="checkbox"/> セールス共通 <input checked="" type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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	セールスチームメンバとして、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（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、セールスチームメンバとして、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
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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	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、阻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（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 －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
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
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
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
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション 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 －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 －情報の整理・分析・検索 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>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	特定製品／ソリューション
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input checked="" type="checkbox"/> 基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input checked="" type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input type="checkbox"/> 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steamメンバとして、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（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、セールsteamメンバとして、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"> ーインダストリ知識 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 ー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"> ー最新技術動向 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 ー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 ー競合製品情報 業界内競合他社情報の把握、新規参入者の把握 ー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
特定製品・サービステクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> ー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 ーデモンストレーション 特定製品とサービスのデモンナリオの作成、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 ー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)

<div>コース名</div> <div>研修コースの内容</div>	セールスメディアの活用
講座分類	<input type="checkbox"/> 入門講座 <input checked="" type="checkbox"/> 基礎講座 <input type="checkbox"/> 上級講座 <input type="checkbox"/> 特別講座
対象専門分野	<input type="checkbox"/> セールス共通 <input type="checkbox"/> 訪問型コンサルティングセールス <input type="checkbox"/> 訪問型製品セールス <input checked="" type="checkbox"/> 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steamメンバーとして、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(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steamメディアに関する知識を活用し、セールsteamメンバーとして、顧客満足度向上に向けたセールsteam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
顧客満足度管理	ー顧客満足度管理 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	ーセールス法務 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
ビジネス戦略	ー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 ー阻害要因分析 課題解決の阻害要因の分析 ー販売戦略 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
セールスメディアの活用	ーセールスメディア 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 ー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
コミュニケーション	ー2Wayコミュニケーション 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