セールス		研修コース群	IT基本1		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	IT製品／ソリューション	企業経営	セールス法務実践	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	セールスのネゴシエーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダの目標管理	セールスのリーダシップ	セールスリーダ研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアプリケーション動向	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／ソリューション	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	知識項目 ＼ 研修コース名	IT入門	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	IT製品／ソリューション	企業経営	セールス法務実践	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	セールスのネゴシエーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダの目標管理	セールスのリーダシップ	セールスリーダ研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアプリケーション動向	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／ソリューション	セールスメディアの活用
顧客環境分析		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																			○		○	○			○	○	○	
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		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			○	○					○			○			○											○		
顧客環境分析		IT環境 ・顧客IT環境の把握と分析							○	○				○			○								○			○	○	
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		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		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								○														○				○	
ITソリューション提案		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 ・最新アプリケーションパッケージ動向の把握								○													○		○		○		○	
ITソリューション提案		チーム編成 ・セールスチームの編成 ・活動計画の立案																										○		
ITソリューション提案		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							○																			○		
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 ・後続活動の定義			○		○		○	○			○												○			○		
ITソリューション提案		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																											○	
ITソリューション提案		インダストリ技術動向 ・インダストリ動向の把握、活用								○															○				○	
顧客満足度管理		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		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			○			○				○																		
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		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		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																○												
セールス事務管理		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										○																		

©2006経済産業省，独立行政法人　情報処理推進機構

セールス		研修コース群	IT基本1		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	IT製品／ソリューション	企業経営	セールス法務実践	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	セールスのネゴシエーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダの目標管理	セールスのリーダシップ	セールスリーダ研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアプリケーション動向	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／ソリューション	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	知識項目 ＼ 研修コース名	IT入門	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	IT製品／ソリューション	企業経営	セールス法務実践	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	セールスのネゴシエーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダの目標管理	セールスのリーダシップ	セールスリーダ研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアプリケーション動向	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／ソリューション	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			○			○				○																		○
セールス事務管理		企業倫理 ・企業倫理規定の遵守			○			○				○																		
セールス事務管理		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		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									○						○							○				○		
ビジネス戦略		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			○				○								○				○			○				○		○
ビジネス戦略		阻害要因分析 ・課題解決の阻害要因の分析															○	○			○							○		○
ビジネス戦略		顧客IT戦略 ・顧客のIT戦略の把握 ・IT予算化状況の把握															○											○		
ビジネス戦略		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							○								○	○			○							○		○
ビジネス戦略		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							○												○									
ビジネス戦略		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）の支援と教育 ・パートナとの関係の構築と維持							○																			○		
	顧客リレーションシップ構築	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												○			○											○		
	特定製品・サービステクノロジ	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																											○	
	特定製品・サービステクノロジ	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																											○	
	特定製品・サービステクノロジ	製品サービステクノロジ ・特定製品サービステクノロジの解説																											○	
	セールスメディアの活用	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																												○
	セールスメディアの活用	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																												○
業務分析		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	○																											
ソフトウェアエンジニアリング		セキュリティとプライバシ ・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） ・プライバシ保護 ・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		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	○																											
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	○																											
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	○																											
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	○																											
テクノロジ		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	○																											
テクノロジ		データベース技術 ・データベースのモデル ・データーベース言語 ・データーベースの制御	○																											

©2006経済産業省，独立行政法人　情報処理推進機構

セールス		研修コース群	IT基本1		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	IT製品／ソリューション	企業経営	セールス法務実践	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	セールスのネゴシエーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダの目標管理	セールスのリーダシップ	セールスリーダ研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアプリケーション動向	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／ソリューション	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	知識項目 ＼ 研修コース名	IT入門	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	IT製品／ソリューション	企業経営	セールス法務実践	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	セールスのネゴシエーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダの目標管理	セールスのリーダシップ	セールスリーダ研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアプリケーション動向	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／ソリューション	セールスメディアの活用
テクノロジ		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 ・通信機器 ・インターネット ・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	○																											
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
プロジェクトマネジメント		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																				○								
リーダシップ		リーダシップ ・リーダ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		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		○	○				○					○	○					○								○		○
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		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		○	○											○				○										

©2006経済産業省，独立行政法人　情報処理推進機構