

セールス	研修コース群										特定製品/ソリューション	セールスメディアの活用										
	研修コース名																					
職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目	提案書作成基礎	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	案件分析と営業戦略	セールスリーダーの目標管理	セールスリーダー研修	事業戦略	プロジェクトマネジメント基礎	インダストリアルアプリケーション	最新ビジネス動向	コミュニケーション活動	インダストリアル概説	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		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 ・契約条文中の確認と折衝 ・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 ・ユーザーニーズの把握 ・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付け ・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	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																			○	
	特定製品・サービステクノロジー	デモンストレーション ・特定製品とサービスのデモンストレーションの作成 ・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	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																				
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																				

セールス	研修コース群	研修コース名	提案書作成基礎	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	案件分析と営業戦略	セールスリーダーの目標管理	セールスリーダー研修	事業戦略	基礎	インダストリアプリケーション	最新ビジネス動向	コミュニケーション活動	インダストリアプリケーション	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	提案書作成基礎	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	案件分析と営業戦略	セールスリーダーの目標管理	セールスリーダー研修	事業戦略	基礎	インダストリアプリケーション	最新ビジネス動向	コミュニケーション活動	インダストリアプリケーション	特定製品/ソリューション	セールスメディアの活用
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																		
テクノロジー		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																		
テクノロジー		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																		
テクノロジー		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 ・データベースの制御																		
テクノロジー		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 ・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													○					
リーダーシップ		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		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					○	○					○						○	○

セールス	研修コース群	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 セールス法務実践 企業経営 IT製品/ソリューション 提案書作成基礎	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	セールスリーダーの目標管理	セールスのリーダーシップ	セールスリーダー研修	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	コミュニケーション活動	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																				
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							○				○									