

ソリューション営業の基本と即戦力の武器を手に入れる実戦志向の研修講座

PC100台の見積もりを下さい
と言われたら、どうしますか？

そのとおり見積もりを出している
のなら、あなたは**営業失格**です。

ソリューション営業 プロフェッショナル養成講座

自分なりにがんばってきたつもりです。 でも、本当にこのやり方でいいのでしょうか？

クラウドの時代、お客様の投資判断基準が大きく変わり始めています。私たちは、そんな大きな時代の節目に立たされています。かつてのように、ただがむしゃらにがんばっても、もはやビジネスにはなりません。

- お客様との信頼関係にあぐらをかいてはいませんか？
- お客様の本当の課題を知っていますか？
- 「クラウド」で、何を売りますか？

ニューノーマルの時代
常識が変わりました！

あなたには、今の自分が見えていますか？

営業活動プロセスについての内容は、実践ノウハウとして最適。

実践ノウハウ、資料をここまで
もらって良いのかと正直思った。

営業ノウハウが、今回のように
簡潔に整理されたものは初めて。
大変参考になった。

自からウロコでした。
非常に実践的であり、
とても有意義な2日
間でした。

研修を受けるまでの営業活動と受講後では180度行動が変わると思った。

こんな皆さんにご参加いただいています

ITビジネスの第一線で活躍する

- 入社5年目以降の中堅営業やリーダー
- エンジニアから営業に変わった方
- 営業部門のマネージメント
- 営業活動に関わるSE、PM、コンサル
- マーケティング担当者

実践ノウハウを詰め込んだ 活動状況管理ツールとバイブル

- オポチュニティ分析
- プロジェクト分析
- 危険度分析
- APSフォーム*
- フォーキャスティング*
- オポチュニティ・インベントリー
- プロジェクトアシュアランス・レビュー
- その他 (*マネージメント講座)



参加者の評価
(5.点満点)
内容 4.7点
講師 4.9点

社の同僚や上司に強く
受講を薦めたい！

研修内容はこちら
(裏面をご覧ください)

■ 研修内容 (各コースとも1日間/開始 09:30~終了 17:30)

A

**ソリューション営業の即戦力化と制約率を高める
営業活動プロセスと実践ノウハウ** 営業状況評価ツール
ソフトコピーで提供

ソリューション営業実践の基本とノウハウ

- ソリューションを理解する
▶ ソリューションとソリューション営業の仕事
- 課題発掘のノウハウを手に入れる
▶ お客様の課題とは/課題発掘の実践ノウハウ
- 営業活動の実践プロセスを学ぶ
▶ プロセス(発見、定義、決定、デリバリー)

C

**ビジネス・プロフェッショナルのための
顧客対応スキル** 提案書サンプル付

実践的な顧客対応能力

- 魅力的な企画書・提案書の作り方
- お客様満足の向上と管理の方法
- 交渉を有利に運ぶ説得術
- お客様をその気にさせるプレゼン
- その他

B

マネージメント・スキル

スポンサーシップ型マネージメント

- 組織力を強化する方法 営業活動管理ツール
ソフトコピーで提供
▶ 営業会議の目的とその実践
▶ 新規案件発掘、営業計画管理の実践 など
- 部下を育成する方法
▶ 部下のスキル評価と育成目標の設定
▶ セールス・コーチングと権限委譲 など

D

最新ITトレンド早分かり集中講座

戦略立案の基礎知識と提案力の底上げ

- クラウドとクラウド・クライアント
- 仮想化とシステム基盤戦略 美しいビジュアル資料
ソフトコピーで提供
- 国際会計基準
- オープン・システムとメインフレーム
- コンピューター・セキュリティ など

**対象者: 営業職の方だけではなく、営業活動に関わるすべての方
(営業、SE、PM、コンサルタントなど)**

同時にお一人様2コース以上申し込まれた場合は、受講料が割引となります！

中堅・リーダー
マネージメント
マネージメント

A 営業活動プロセス
A 営業活動プロセス
既受講

B 営業管理者
B 営業管理者

48,000円

88,000円

58,000円

C 顧客対応スキル
D 最新ITトレンド

A、B、A+Bと同時申込および
C+D同時申込で各+30,000円
単独申込(Cのみ・Dのみ)の
場合、各40,000円

▶ 上記いずれかのコースから、選択してください。金額は、お一人様の料金です。別途消費税を申し受けます。

- ✓ 「B.マネージメント・スキル」コースは、「A.営業活動プロセス」コースの受講が前提となります。
- ✓ 「C.顧客対応スキル」、「D.最新ITトレンド」は、中堅、リーダー、新人を問いません。

各社個別に開催することもできます。各社様のご意向を踏まえながら内容や日程を
アレンジすることもできます。

お問い合わせ : 株式会社アイセス
103-0015 中央区日本橋箱崎町4番3号 国際箱崎ビル
0120-623629 (受付時間 9:00~17:00)

中島敏夫 tnakajima@ices.co.jp
人財ソリューション本部
シニア人財育成コンサルタント

受付ホームページ <http://www.ices.co.jp/>

講師ブログ <http://pro-eigyo.blogspot.com/>

株式会社アイセス

検索

ソリューション営業プロフェッショナル

検索

「公開コース」から「営業研修:コース一覧を見る」を選択して下さい。

ICES 株式会社アイセス

●研修会場のご案内

アイセス九段下研修センター

〒102-0074 東京都千代田区九段南一丁目16番地17号

アクセス：
東京メトロ東西線・半蔵門線、都営新宿線
九段下駅 4番出口 徒歩3分

●お申し込み方法

➤FAX

添付の「受講申込書」に必要事項をご記入いただき、FAXにて下記までご送付ください。

研修受付FAX番号：03-3664-9309

➤Web

弊社ホームページからお申し込みができます。

<http://www.ices.co.jp>

「アイセス公開コース」→「営業研修：コース一覧を見る」を選択してください。

●お問い合わせ先

一社研修でのご要望も承ります。お気軽にお問い合わせください。

申込みFAX番号:03-3664-9309

ソリューション営業プロフェッショナル養成講座 申込書

「受講票」と「請求書」を送付させていただきますので、ご記入後、上記まで FAX いただきますようお願い申し上げます。

申込み責任者:*印は必須記入事項です。

*貴社名	フリガナ		
*住所	〒		
*TEL		FAX	
*氏名	フリガナ	所属部署	
		役職	
*E-Mail			

請求先:(申込み責任者と同一の場合はチェック) *印は必須記入事項です。

*貴社名	フリガナ		
*住所	〒		
*TEL		FAX	
*氏名	フリガナ	所属部署	
		役職	
*E-Mail			

受講者情報:*印は必須記入事項です。

1	*出席希望コース (○で囲んで下さい)	A. 7/7 ・ 7/28	B. 8/4	C. 7/14	D. 7/21
	*氏名	フリガナ	所属部署		
			役職		
*E-Mail					
2	*出席希望コース (○で囲んで下さい)	A. 7/7 ・ 7/28	B. 8/4	C. 7/14	D. 7/21
	*氏名	フリガナ	所属部署		
			役職		
*E-Mail					
3	*出席希望コース (○で囲んで下さい)	A. 7/7 ・ 7/28	B. 8/4	C. 7/14	D. 7/21
	*氏名	フリガナ	所属部署		
			役職		
*E-Mail					

【注意事項】

キャンセル/変更、お支払いに関するポリシーは、<http://www.ices.co.jp/faq.php>「アイス公開コース」を参照ください。

◎その他ご不明な点などございましたら、下記窓口までお問い合わせください。

お申込に関するお問い合わせは: 0120-623-629 株式会社アイス 企画推進 伊藤 夏美