

ITソリューション塾

ベンダー・SIer・IT部門など立場を越え共に学ぶ相互研鑽の場



お客様の良き相談相手になることこそ最強の営業力です。

お客様が知りたいことに答えられる 「常識力」を!

“知っているつもり”から“説明できる”知識へ!
自社製品は知っているけど、世の中の常識は知りません…
そんなあなたをお客様は頼りにするのでしょうか?

- クラウドと仮想化は、何が違うんですか?
- IoTとBig Dataの関係を説明できますか?
- 仮想化とSDxの関係、どうなっているの?

2009年から5年間
1000名を越える卒業生
第19期生
募集

ITトレンドのキーワードを、歴史を遡りその意味を理解します

ITビジネスの現状と課題、未来に向けたシナリオを整理します

自分たちのビジネスとどのように結びつければいいのかを考えます

❖ 説明できる知識を伝授・どう伝えるかも学びます。

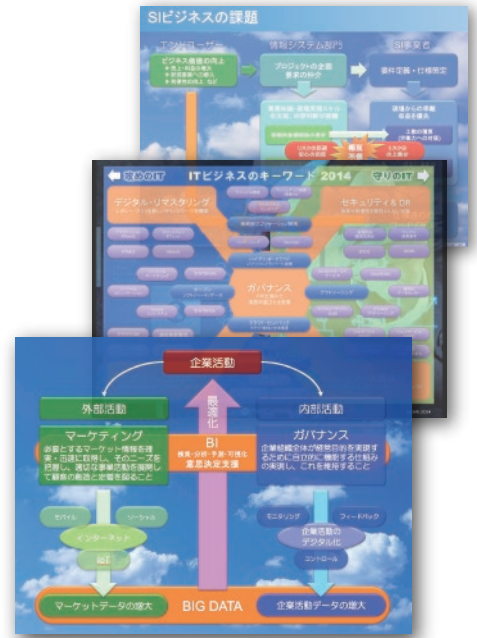
システム・インテグレーター、ソリューション・プロバイダー、IT機器ベンダーなど、IT関連のビジネスに関わる企業のシステム営業、SE、マーケティング関係者、ユーザー企業の情報システム関係者のための学習塾です。

❖ 製品紹介のセミナーではありません。

特定の製品やサービスの説明ではありません。ITの常識を客観的、体系的に整理して解説します。売り込みのネタ、お客様から聞かれそうな話題、知っているのとちょっと尊敬される豆知識など、即戦力の武器になります。

❖ 講義資料はソフトコピーで差し上げます。

数多くの講演やプレゼンをごこなす講師陣が作成するプレゼンテーションは、最新の業界知識を、図やアニメーションを駆使してわかりやすくまとめたもので、Webや書籍のどこにも無いオリジナルです。フォントや配色、レイアウトにも徹底した配慮を行っています。このプレゼンテーションは、パワーポイント形式で、参加者のみなさんに差し上げます。お客様への説明、提案書の素材として、どうぞご活用ください。



ITソリューション塾 [第19期]

開催要領

日時：2015年5月21日から7月22日 毎週1回 18:30～20:30・全10回実施します。

参加費用(1名様)：一括 9万円 (+消費税)

定員：60名

会場：東京・市ヶ谷

申込み：<http://www.netcommerce.co.jp/forit/it-workshop/>

お問い合わせ：saito@netcommerce.co.jp / ☎ 090-2213-2590

※複数名でのご参加を希望のかたは、お問い合わせください。

Google



ITソリューション塾 [第19期] 講義内容

講義時間 毎週 18:30~20:30 初回:5月21日(木)~最終回7月22日(水) 全10回
 会場 株式会社アシスト 本社・市ヶ谷 1階セミナールーム

ITトレンドの常識 (@90分~@120分)

月	日	曜	テーマ	概要
5	21	木	ITトレンドとクラウド・コンピューティング	クラウド、IoT、ソーシャル、AI、ビッグデータなど、新しいテクノロジーが共に絡み合いながら、新たなイノベーションを生みだしています。この変化を俯瞰し、その中核に位置するクラウドは何かを解説します。
	27	水	モバイルとウェアラブル	クラウドはモバイルとウェアラブルを通じて人や生活とつながり始めています。この両者の関係、そして、これからのモバイルとウェアラブルの未来について、ITビジネスと結びつけながら解説します。
6	2	火	IoTとビッグデータ	2020年には500億個のデバイスがインターネットにつながる時代を迎えようとしています。日常や社会の現実社会はデータ化され、ビッグデータとなります。その関係や仕組みや活用の可能性について解説します。
	10	水	スマートマシン	肉体的も事務的な労働を代替するマシンは、知的な労働にも適用領域が広がっています。このトレンドを支えるテクノロジーのトレンドを整理します。また、そこにつながるビジネスの可能性について解説します。
	17	水	仮想化とSDI	仮想化とはもはやサーバーだけではありません。「ITインフラの全ての資源をソフトウェアの設定だけで調達、変更できる技術基盤」という新しい理解SDxが常識となりつつあります。その意義と仕組みを学びます。
	24	水	データベースとストレージ	RDBとHDDが前提の時代は終わりつつあります。NoSQL、フラッシュストレージ、インメモリーなどの動向はデータベースの機能や役割、運用にも大きな変化をもたらしつつあります。その最新事情を整理します。
7	1	火	セキュリティとガバナンス -特別講師-	クラウド・ファーストでセキュリティやガバナンスはどう変わるのか。セキュリティ・コンサルタントとして実践の現場で活躍する講師に「原理原則」とセキュリティ・ビジネス実践の勘所をアドバイスいただきます。
	8	水	ERPとアナリティクス	グローバル化がすすむ企業活動とともにERPを活用する動きが広がっています。そんなビジネス環境とERPやそこから生まれるデータを活かすための手段であるビジネス・インテリジェンスについて解説します。
	15	水	アジャイル開発とSIビジネス -特別講師-	SIビジネスは今大きな岐路に立たされています。そんな中、ビジネス環境の変化に即応し、高い品質と顧客満足を目指す、高い利益率を確保している「アジャイル型請負開発」の実践事例をご紹介します。
	22	水	総括 これからのITビジネス戦略	システム・インテグレーション崩壊の時代を迎え、ポストSIを見据えたビジネスを模索しなければ生き残ることはできません。今何が起きているのか、これからどうすればいいのかを考えます。

ソリューション営業スキル (@30分)

	テーマ	概要
期間中に 実施 いたします	顧客“満足”の科学	お客様の満足は「仕事を誠実にこなさずすれば高められる」というものではありません。お客様の期待をうまく管理しなければ、せっかくの努力も報われません。その技術を学びます。
	説得の科学	説得とは、お客様の意識や行動をこちらの意図するものに変え、それを自分の意志による判断と意識させることです。説得を物理学(力学)の法則になぞらえて、科学的に整理します。
	営業の感性	提案内容がすばらしくても、この人と仕事をしたい、任せられるとい気持ちを与えることができれば、相手に受け入れてもらうことはできません。そんな営業活動の土台となる営業の感性について考えます。
	お客さまの情報とは	情報をうまく操ってこそ、確実な意志決定を引き出すことができます。お客さまの情報とは何か、どのようにすれば、それを引き出すことができるのかの実践ノウハウを学びます。
	課題を探る会話術	お客さまの課題とは何か、それをどうすれば見つけることができるのか。その実践ノウハウを会話術の視点から整理します。

*講義のテーマが変更または移動となる場合がありますので、ご了承ください。

IT営業の第一線で培った実践ノウハウを持つ二社による共同開催

セールスとマーケティングの第一線で積み上げた実戦経験を踏まえ、「どうすれば、お客様に買って頂けるのだろうか」という目線で講義致します。

齋藤 昌義 (ネットコマース株式会社 代表取締役)

saito@netcommerce.co.jp

日本IBMで13年間にわたり営業を経験。電気、電子の大手製造業を担当。100%CLUB、ゴールデンサークルなど多数の営業表彰を受ける。現在では独立し、ベンチャー企業や大手企業の新規事業の立ち上げ支援、SIer/ITベンダーの営業力強化支援、ソリューション営業力研修、営業コーチングなどのコンサルティングを手がける。

BLOG <http://netcommerce.co.jp/blog/>



大越 章司 (株式会社アプライド・マーケティング 代表取締役)

shoji@appliedmarketing.co.jp

科学技術計算用ミニコンピュータの輸入総代理店を皮切りに、外資系ソフトウェアベンダー、国内ソフトウェアベンダー、ハードウェアベンダーなどのマーケティング/ビジネスプランニングを数多く経験。現在では独立し、主に外資系ベンダーの国内ビジネスの立ち上げ支援やマーケティングに関するコンサルティングを手掛ける。



ネットコマース株式会社 <http://www.netcommerce.co.jp>

〒180-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町2-4-17 #1201 Tel: 090-2213-2590

株式会社アプライド・マーケティング <http://www.appliedmarketing.co.jp>

〒101-0021 東京都千代田区外神田 2-1-4 松住町別館 408 Tel:03-6426-0520 Fax: 03-6426-0521