

【オンライン】 IT技術者のための営業力強化

「オンライン（Zoom）」開催研修です。

「営業なければ経営なし」の言葉通り、ITがどれだけ進展しても人の営業行為が必要なことは言をまちません。

しかし、一般にIT企業は営業人員が少なく、一人ひとりに高い生産性が求められています。

また、派遣先顧客とともに仕事をしている技術者は営業以上に顧客のニーズや情報を掴んでいるので、それを営業に活かすことができればより売上拡大につながることでしょう。

本研修では、営業マインドの醸成から、営業に必要なスキル・行動を身につけます。

◎この研修は、全国オンライン共同開催です。



コース詳細

研修講座コード	XS260
受講料	¥ 55,000
開催予定	3日間（12時間） 2025-08-06(水) ～ 2025-08-08(金)（オンラインでの受講です）
開講時間	13：00～17：00
前提知識	なし。（ITシステムのエンジニア経験があることが望ましい）
対象者	ITエンジニア経験があり、営業力が必要になった社員 過去に営業経験がある方で、自身の営業スキルを再確認したい方
到達目標	・目標達成に向けた営業のマインドを身につける ・営業の基本動作を身につける ・ITエンジニア経験を営業に活かす道を参加者個々人が持ち帰る
講師	セイ・コンサルティング・グループ株式会社 山崎有生
備考	こちらのコースはオンライン（Zoom）開催研修です。 オンライン研修の受講方法について ZOOMを使用したオンライン形式での実施です。ご自身でWebカメラ付きのパソコンをご用意の上、リモートで受講いただきます。

研修内容

<1日目>

◎オリエンテーション

・研修の目的とグラドルール

1. ITエンジニアのための成功営業のための基本【講義】

(1) 営業の目的と重要性

(2) 成功営業のプロセス

2. あなたの強みを活用する技術の専門知識と営業スキルの融合【講義／演習】

(1) ITエンジニアの技術知識をどのように営業に活かすか

(2) 技術的なバックグラウンドをもつお客様とのコミュニケーション方法

<2日目>

3. 営業の第一歩は顧客理解から【講義／演習】

(1) 顧客のニーズや痛みの発見方法

(2) 顧客との関係構築の重要性

(3) 受注ネックの引き出し

4. 響くプレゼンテーション【講義／演習】

(1) 効果的なプレゼンテーションのポイント

(2) ビジュアル資料の作成方法

<3日目>

5. 営業マインドセット【講義／演習】

(1) 失敗や断りを乗り越えるマインドセット

(2) 成功のためのモチベーションや自己啓発方法

(3) 顧客からのフィードバックの受け取り方

(4) それをもとにしたサービスや製品の改善方法

6. ケース演習【演習】

(1) 実際の営業シナリオや成功事例、失敗事例を元にしたロールプレイ

(2) 受講者フィードバック

(3) 講師フィードバック

7. まとめと今後のアクションプラン【講義／演習】

◎演習はオンラインホワイトボード使用します。なお、ご自身のPCに文章作成ソフト（例：OfficeWord、メモ帳など）をご用意いただくと入力時に便利です。

※進捗状況により変更となる場合があります。

お問い合わせ先

(株)北海道ソフトウェア技術開発機構 事業部研修課

営業時間: 平日 9:00～17:00

お問合せ: <https://www.deos.co.jp/contact>

電話: (011) 816-9700