

平成30年 高度IT人材創出・育成研修

(財)えひめ産業振興財団主催

IT業界におけるニーズ把握と提案

IT業界ではクラウドやパッケージの進展により、システムの付加価値工程が下流から上流にシフトすることが鮮明になっています。本研修ではシステムの最上流である企画の部分にクローズアップして、1枚ものの簡単な企画提案書を作成し、提案営業等を実施できるスキルを具体的な演習を通じて身につけます。

また、顧客の真のニーズを見つけ出し、「顧客に関する情報収集の仕方」、「顧客との接触の仕方」、「顧客ニーズの引き出し方」、「顧客が真に望む解決案の提示」といったスキルを習得し、顧客の心をつかむITソリューションを提示する方法を研修します。

【日時】 2019年 2月 21日(木)～ 22日(金)10:00-17:00

【場所】 テクノプラザ愛媛一般研修室(松山市久米窪田町337-1)

【対象】 提案が必要なSE、PM、PL、営業、および指導者としての管理職

【前提知識】 特に必要ありません

【定員】 15名(定員になり次第締切ります)

【受講料】 15,000円(テキスト代込)

【カリキュラム】

	1日目	2日目
午前	<p>◎オリエンテーション 【講義】 IT業界の動向と求められるIT人材像</p> <p>1. ターゲット選択 【講義・演習】 (1) 全てのお客様は神様か？ (2) お客様の優先順位の決め方 (3) キーマンの見極め (4) お客様の購買プロセスを知る</p> <p>2. 企画提案書とは 【講義】 (1) なぜ、最初は1枚ものの企画書なのか</p>	<p>6. コンセプトメイキング【講義／演習】 7. 企画提案書作成実習【講義／演習】 8. 簡易プレゼンの鉄則【講義／演習】 ① 導入 ② キャリブレーションで相手の反応を知る ③ テストクロージング ④ まとめ</p>
午後	<p>3. 企画提案書作成の5原則 【演習】 (1) 提案書作成の前に(顧客ヒアリング) (2) 良い提案書と悪い提案書 (3) 提案書の構成要素 (4) 提案書で相手を巻き込む (5) インタビュー能力チェックテスト</p> <p>4. 現状把握と問題分析 【講義／演習】 5. 仮説検証プロセス 【講義／演習】 6. コンセプトメイキング 【講義／演習】 7. 企画提案書作成実習 【講義／演習】</p>	<p>(午前の続き)</p> <p>9. 顧客提案実習 【講義／演習】 ・企画・提案書のブラッシュアップ ・相互プレゼンテーション ・講師・VTR・受講者相互フィードバック ・RFPに基づく比較検討</p> <p>10. アフターフォロー 【講義】 (1) アフターフォローの重要性 (2) アフターフォローですべきこと ◎まとめと今後の指針 【講義】</p>

平成 30 年度「高度 I T 人材創出・育成研修」受講申込書

企業名 (役職・代表者名)	()	TEL	-
		FAX	-
所在地	〒 -		
連絡担当者	役職 氏名	E-mail	
	申込講座名	役職	氏名

※受講申込書で提供された個人情報は、安全かつ厳密に管理し、研修受講に関する事務連絡または今後の情報提供のみに使用するものとし、他の目的には一切使用いたしません。

- 受講のお申込みは、本書に必要事項をご記入の上、メール、FAX等で当財団までお送りください。
- 受講料は、受講決定通知書とともに送付する納入通知書により、納入期限までにお支払いください。入金後の受講料の返還はできません。あらかじめご了承ください。
- お申込み人数が4名を下回る講座については、中止とさせていただきますのでご了承ください。



お申込み先

(公財) えひめ産業振興財団
企画情報課 担当 谷口

791-1101
松山市久米窪田町487-2
TEL 089-960-1110
FAX 089-960-1107
E-mail
ouen@ehime-iinet.or.jp



<http://www.ehime-iinet.or.jp/>