

P 研修タイトル	<b>IT技術者のための営業力強化研修 ～IT技術者が営業力を武器に変えるための戦略～</b>				
研修実施概要	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。				
研修コード	E10	実施期間	2025 年 8月6日(水) ～ 8月8日(金) (3日間)		
目 標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・目標達成に向けた営業のマインドを身につける</li> <li>・営業の基本動作を身につける</li> <li>・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</li> </ul>				
受講料(税込)	¥55,000	時 間 帯	13:00～17:00	定 員	12名
前提条件	特になし			ジャンル	エンジニア
実 施 内 容	<p>&lt;1日目&gt;</p> <p>13:00～14:00 ◎研修の目的と目標 ・研修の目的とグラドルール</p> <p>1. 成功営業のための基本【講義&amp;演習】 (1)営業の目的と重要性 (2)誰にどのような価値を訴求すべきか？ (3)成功営業の7ステップ</p> <p>14:00～15:00 2. 営業の第一歩は顧客理解から【講義&amp;演習】 (1)顧客リストの入手方法 (2)アプローチの鉄則 ・ロールプレイ</p> <p>15:00～17:00 (3)ヒアリングの鉄則 ・ロールプレイ (4)企画の鉄則 ・ロールプレイ</p> <p>&lt;2日目&gt;</p> <p>13:00～15:00 3. 響くプレゼンテーション【講義&amp;演習】 (1)プレゼンテーションの鉄則 ・ロールプレイ</p> <p>15:00～17:00 (2)クロージングの鉄則 ・ロールプレイ (3)営業活動の振り返り</p>		<p>&lt;3日目&gt;</p> <p>13:00～14:00 4. 営業マインドセット【講義】 (1)失敗や断りを乗り越えるマインドセット</p> <p>14:00～17:00 5. 技術の専門知識と営業スキルの融合【講義&amp;演習】 (1)技術力を持つお客様とのコミュニケーション (2)技術知識をどのように営業に活かすか (3)私が目指す理想の営業像に向けて</p>		
予 定 講 師	MSC公認講師		会 場	オンライン	