

コード	講義名				
T 74	【新講座】IT営業基礎講座				
日時	2026 年 8/31 (月)				
会場	オン	時間	9 : 30 ~ 16 : 30		
時間	6	昼休み	12 : 00 ~ 13 : 00		
区分	44	レベル	Lv1	価格（税込）	¥ 55,000
講義の目的・趣旨					
<p>本コースでは、IT業界におけるソリューション型営業の基礎力向上のために、営業としての心構えからITセールスの基本的な取り組み姿勢や知識を学習していきます。さらに、それを実際の現場においてどのように適用すればいいのかを解説します。具体的には下記を目標にしています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業とは何か？なぜ必要か？役割は？を把握する ・営業マインドを醸成する ・ソリューション営業のプロセスを理解する ・顧客とのコミュニケーションスキルを身につける ・顧客が求めるソリューション営業とは？を把握する 					
カリキュラム					
<p>1章 IT営業の仕事を理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業とは？ ・IT営業の必要性 ・IT営業の役割 <p>2章 IT営業に必要なスキル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本姿勢 ・コミュニケーション力 ・知識 ・問題解決能力 <p>3章 ソリューション営業のプロセス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットの選定 ・リード獲得 ・顧客分析 ・ヒアリング ・課題分析 ・提案 ・契約 <p>4章 営業から見たステークホルダとの関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客からS E、外注、競合などとの対応について <p>●グループディスカッション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の強み、および、各人の強みの検討 ・発表、質疑、アドバイス <p>まとめ</p>					

【会場】

宮崎：宮崎会場（MSC）

都城：都城会場（都城コアカレッジ）

宮・オンライン：宮崎会場・オンライン

サテライト：サテライト運営（富士通ラーニングメディア）