

プリセールスSE・営業 ソリューション営業オープンセミナー

セミナー概要

受注率の高い組織への変革を目指す

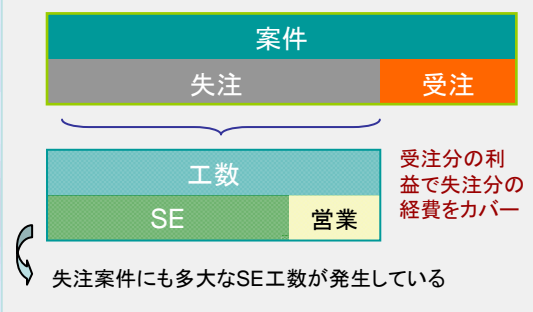
システム開発会社のセールス業務には、営業担当者だけでなく、IT技術の知識を有するSE (System Engineer) が営業担当者をサポートし、協同で案件の受注を目指すことが大切です。受注率の低い組織は、営業とSEの関係が悪く、モチベーションが低下したり、相互に不信感をいだいているケースが目立ちます。

このトレーニングコースでは、SEとして、IT技術に加えソリューション営業の構造と必要な能力を理解し、SEがソリューション営業の知識を身につけることで、

- 受注見込み度を見極めることができ、案件の優先順位付けができるようになる
- 案件の状況がわかれば、プリセールスSEも納得して行動できるようになる
- 営業とプリセールスSE間で、共通言語・共通理論のもとで行動できるようになる

ことを目標としております。

受注と工数の関係



ソリューション営業では、プリセールス段階で、SEに多大な工数を使い、失注した場合、損失が発生します。このコースの受講をとおして、受注率アップのための組織力強化を目指します。

強化ポイントとトレーニングの特徴

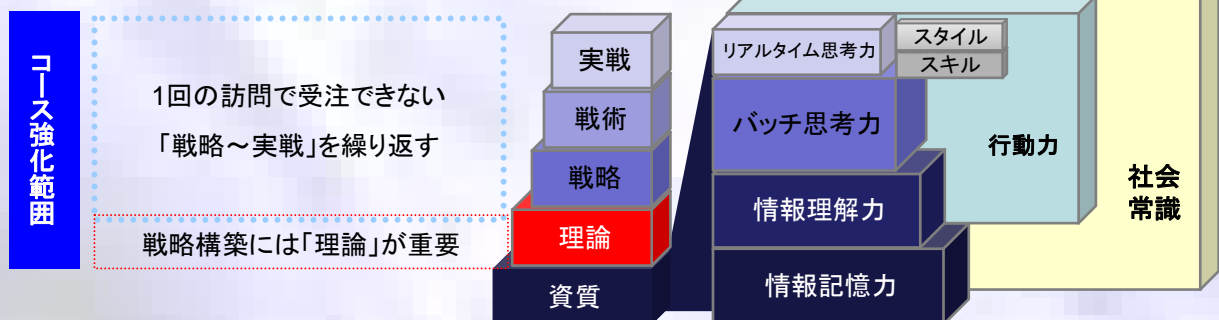
【ソリューション営業力強化の重要ポイント】

- ソリューション営業は「戦略と実戦」の繰り返しが必要
- 営業理論を理解せずに営業戦略を策定することはできない
- 組織と営業が「営業理論」を理解することが重要！

【ソリューション営業トレーニングの特徴】

1. ソリューション営業に特化した内容
2. ベテラン営業マンが体系化した「営業理論」を本人が講師となり実施
3. 「新規顧客獲得」、「既存顧客からの新規案件獲得」に特化した内容
4. 日常の営業活動の課題に対して解決策を提示
5. トレーニングは講師が受講者に質問し、回答を引き出す形式で実施

ソリューション営業の構造と必要な能力



ソリューション営業力強化のために、「理論教育」は根本療法、「スキル教育」は対症療法

今回のトレーニングは、ソリューション営業に必要不可欠な「理論」の完全理解を目指します

セミナー内容

対象者	プリセールスSE、IT企業の営業担当者(オプション:実案件トレーニングあり)
日程	2009年9月14日(月)、15日(火) 10時~17時30分
価格	105,000円(消費税込み)/1名
定員	12名 ※定員に満たない場合は中止になる場合がございます。
会場	アイテック会議室 (東京都中央区日本橋箱崎町17-9 箱崎升喜ビル3F) http://www.itec.jp/access.html#map_tokyo
習得内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ソリューション営業に必要な営業知識を理解する ・受注見込み度を見極めることができ、案件の優先順位付けができるようになる ・受注確率をアップさせ無駄な工数を大幅に削減できるようになる ・営業とプリセールスSE間で、共通言語・共通理論のもとで行動できるようになる

●タイムテーブル

1日目		2日目	
10:00 ~ 11:30	オープニング 営業の違い 「ソリューション営業」はなぜ難しいか?	10:00 ~ 11:30	1日目のまとめ セールスプロセス総論 ソリューション営業のために9つの個別セールスプロセス
12:30 ~ 14:00	「営業の職務」 「売上増加の4つの基本営業戦略」 「受注確実」の条件 5種類の商談登場人物	12:30 ~ 14:00	個別セールスプロセス(事前準備) ・自社と競合の比較ポイントは何か? ・「自社の強み」とは何か? ・顧客を動かす「4つの集団」 他
14:15 ~ 15:45	5種類の商談登場人物(続き) ・「社内パートナー」をどのように見極めるか ・「社内パートナー」の育成と強化 ・「実質決裁者」とは何か?	14:15 ~ 15:45	個別セールスプロセス(プロスペクティング) ・1つの顧客へのセールスプロセス ・プロスペクティングの2つの壁 ・プロスペクティングシナリオの作り方 他
16:00 ~ 17:30	5種類の商談登場人物(続き) ・「競合パートナー」 ・「競合パートナー」をどのように見極めるか? ・「競合パートナー」に勝つ方法 本日のまとめ	16:00 ~ 17:30	個別セールスプロセス(初回訪問) ・初回訪問の目的と手段 個別セールスプロセス(実質決裁者ミーティング) まとめ

●関連セミナー

・実案件トレーニング: 週1回1回1時間

実際の案件を使い、「営業理論」を完全に理解し、新規案件の受注を目指します。

・ソリューション営業管理者向けコース: 2日間

管理職が「営業理論」を理解し、そして営業組織共通の考え方を浸透させれば売上・利益を拡大することを目指します。

お問い合わせ

法人営業グループ(hojin@itec.co.jp)までお気軽にどうぞ。

IT人財創成の総合サービス
株式会社アイテック

本社 〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町17-9 箱崎升喜ビル2F 電話 03-6824-6065
西日本支社 〒530-0001 大阪市北区梅田1-11-4-1600 大阪駅前第四ビル16F 電話 06-6442-6761