

基本情報

研修名

SEのためのシステム営業力養成講座

所要時間

1日（6時間）

受講対象者

若手・中堅社員、リーダー層

その他

受講者の年代やレベルに対応した内容でカスタマイズ可能

講座の特徴

- 「稼げるSE」が育つ！技術力と顧客の信頼を案件獲得につなげます
- システム提案演習に挑戦！顧客の心をつかみ新規案件を生む方法を会得します
- 3000人が受講した人気のプログラムをSE向けに1日で提供します

講師紹介

川嶋 謙 氏

アスクラボ CEO（最高経営責任者）



1973年アスクラボの前身であるカワシマ商事を設立。2001年に現社名に変更、コンサルティング事業に注力する。多くの顧客企業の業務内容や要望に応じたシステムの構築、導入後のサポートを実施。「現場＋組織連携＋マネジメントの見える化」をしながら日々の業務を人材育成に変える営業力強化システム「PROナビ」を開発し、顧客への導入コンサルティングから研修サポートまでの陣頭指揮を執る。日本ユニシス、NTTデータグループ企業、日立グループ企業、東芝ソリューション、NECグループ企業などに営業力強化研修を提供。現在、アスクラボCEO。著書に「強い営業はチームで動く」「新規開拓のためのIT営業プロセスマネジメント」（共に日経BP刊）がある。

プログラム例

時間	内容
10:00～ 12:00	Step 1 【講義】 提案力を身につければ市場価値が高まる 1-1 提案力、営業力のあるSEは引く手あまた 1-2 「キーパーソンへのアプローチ」が最強スキル 1-3 これさえ身につければ顧客・経営層と会話ができる 1-4 顧客向けプレゼンの注意点 Step 2【個別演習】 財務知識（基礎編） 2-1 会計の基礎 財務諸表の見方
13:00～ 17:00	Step 3 【グループ実践演習】 顧客や経営層へのプレゼンのポイント 3-1 簡単明瞭で投資効果をイメージさせやすい提案とは Step 4【個別演習】 財務知識（実践編） 4-1 顧客との会話のために押さえておきたい経済用語 4-2 財務分析から課題を抽出する Step 5 【グループ実践演習】 課題抽出と解決策の提案 5-1 顧客・経営層が興味を持つ「課題解決策」とは Step 6 【個別演習】 提案、交渉場面での対応力アップトレーニング 6-1 提案場面で「空気を読む」には、非言語メッセージが重要 6-2 交渉の場面で必要なこと

受講者の声

- 非常に勉強になった。特に財務状況から提案につなげる事がいかに大事かを学ばせていただいた。
- 顧客のRFPから提案書を作成する際に、RFPの内容だけ、システム化の範囲だけ見ていることに気が付いた。SEが営業提案する機会は多くなってきているので、同僚のSEにも勧めたい。
- 実際の業務事例を教材とし、経営層へのアクションをどのようにとれば良いか、具体的に説明して頂けて、とても参考になった。
- システム云々の話でなく、業務分析から始められる上流（超上流）工程の話が興味深かった。財務諸表をベースとした企業の見方も学べて参考になった。