

『エンジニア調達担当による営業力強化研修』

研修シラバス

講座概要	講座内容
受託orSES営業担当者が、大手調達部門のリアルな視点から提案営業の本質と実践力を学ぶ参加型研修	1. アイスブレイク 研修趣旨理解、参加者同士の交流
修得目標	2. 調達講師による講義 ・調達部門の役割と期待 ・仕入先に求める要素 ・提案営業のポイント etc.
✓ 調達視点の理解と共感 ✓ 課題把握力と提案設計力の強化 ✓ エンジニア支援意識の醸成	3. ワークショップ ＜ワークショップイメージ＞ ・あなたならこの企業にどう提案する？ ・求められているスペックが足らなかったら？ ・継続的に同企業と取引をするために何が必要か？ ・〇〇なトラブルが起きたら？ ・同社でエンジニアに定着、活躍してもらうために必要なことは？
受講前提条件	4. 営業力強化のポイント ・信頼関係を構築する原理とコツ ・大手企業の社内理解と、調達視点の理解 ・顧客の本質的な課題を把握する手法とそこへの提案手法 ・商談中、配置後のトラブル対処法 ・エンジニアに活躍してもらうために営業としてできること ・自社の経営、人事、現場エンジニアを巻き込むポイント
✓ 技術者派遣／SES企業の営業担当または営業責任者	5. リフレクション ・研修振り返り（気づき、自分の行動への落とし込み）
動作環境	
✓ オンラインにてzoom、miro、PowerPointの閲覧・編集が可能なPC	
日数	
5日	
時間	
講義 1 5 時間 + 事前課題 3 時間	