

受託&SES営業マンの  
営業力を磨く  
IT大手企業の  
調達責任者による  
営業研修

**研修名** エンジニア調達担当による営業力強化研修

**研修内容** 調達企業の本音を共有  
・調達方針、目指す調達・営業それぞれの姿、今抱えている課題  
・パートナー企業へ期待すること  
**メイン講師が企業の本音を噛み砕き徹底的にレクチャー実施**  
・ワークショップを通して参加者に今使える営業力を身に付ける

**実施方式** オンライン

**実施日** 2025年開催  
7/16(水) 7/30(水) 8/6(水) 8/20(水) 9/10(水)  
※ 5日 +交流会(リアル開催、研修とは別日)

**実施時間** 3時間/1日

**受講料** 165,000円(税込)/名

**募集対象** ・ITエンジニアの配属営業  
・営業を取り纏めている方  
・その他配属営業に携わっている方

説明会では研修内容を  
分かりやすく説明します



◀ 説明会お申込み

**講師紹介**

**メイン講師**

杉浦 大介  
株式会社Tecrhyne 代表取締役



大手空調メーカー、大手自動車部品メーカーでの各種  
業務改革を経て独立  
200社のコンサルティング実績(採用・育成・制度構築・  
ブランディング・DX・ビジネスコラボ・PMO・技術継承)



**調達講師**  
大手Sier 5社の調達担当



◀ 説明会お申込み