

No. 41102

# ITソリューション提案の実践

～顧客の心をつかむITソリューション  
提案の流れを体験する～

日時

2026年 **1月28日** (水) 9:00～17:00

会場

石川県IT総合人材育成センター 2階セミナー室

受講料

**33,000円**(税抜)

講師

当社認定講師

受講申込み  
受付中

## 研修の成果

- ・顧客の真のニーズを見つけ出し、顧客の心をつかむITソリューションを提示する方法を学習します。
- ・「顧客に関する情報収集の仕方」、「顧客との接触の仕方」、「顧客ニーズの引き出し方」、「顧客が真に望む解決案の提示」といったスキルを習得します。
- ・仮説・検証提案一連のプロセスを知り、顧客が望むソリューションを提示するノウハウを修得。

## 対象者

- ・顧客へIT提案を行う方。社内への情報化企画を考える方
- ・前提知識：特に必要はありません

## 内容

1. IT提案で考えるポイント
2. 仮説検証型提案のアプローチの全体像
3. アプローチ① 提案活動のキッカケ
4. アプローチ② 顧客情報と仮説立案
5. アプローチ③ 顧客への訪問
6. 顧客ニーズの確定
7. 提案骨子の作成

※研修日程・講座内容につきましては、変更する場合があります。

お申し込み・お問合せ・会場

株式会社石川県IT総合人材育成センター

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目1番地

TEL. 076-267-8000/FAX. 076-268-8570/URL. <https://www.ishikawa-sc.co.jp/>

**FAX <076-268-8570>**

＜お申込日＞ 年 月 日

貴社名			
住所	〒 TEL (       )       —       FAX (       )       —		
申込責任者	所 属:	フリガナ:	
	役 職:	氏 名:	
	E - m a i l		
<p>e-mail アドレスをご記入いただいた方に、研修案内メルマガを毎月送信しております。</p> <p>送信を希望されない方は希望しないに○をつけて下さい。</p> <p style="text-align: right;"><b>希望しない</b></p>			

講 座 名		部 署 名		受 講 者 氏 名	
講座 No.:		所属:		フリガナ:	
講座名:				氏 名:	
講座開始日: 月 日		役職:			
講座 No.:		所属:		フリガナ:	
講座名:				氏 名:	
講座開始日: 月 日		役職:			
講座 No.:		所属:		フリガナ:	
講座名:				氏 名:	
講座開始日: 月 日		役職:			
講座 No.:		所属:		フリガナ:	
講座名:				氏 名:	
講座開始日: 月 日		役職:			

【アンケートにご協力ください】

◆お申込の研修は、何でお知りになりましたか？（該当するものに○を付けてください・複数回答可）

1. 研修のご案内(冊子)    2. ホームページ    3. メールマガジン    4. チラシ    5. DG-net  
6. その他( )

※個人情報、受講受付管理簿、受講者名簿、出欠管理簿、問合せ・連絡など講座を運営するうえで、必要となる管理や手続きのためにのみ利用いたします。個人情報を第三者に開示することはありません。

【お願い】

1. 研修開講決定は、開講1ヶ月前に決定しております。なるべくお早めにお申し込みください。  
「受講申込書」を受付後、受講確認のため「受講申込み確認書」を折り返しお送りします。  
開講決定後、「受講のご案内」と「請求書」を申込責任者宛にお送りします。
2. 受講をキャンセルされた場合には、次のキャンセル料を申し受けます。  
〈キャンセル料〉・講座開講日の11営業日前まで：キャンセル料なし  
・10営業日前から6営業日前まで：受講料(税込)の50%  
・5営業日前から当日：受講料(税込)の100%(全額)
3. e ラーニング研修は、講座開始日と受講者全員のメールアドレスの記載をお願いします。  
ID、パスワード、リマインドの通知等が行われます。

お申込み・お問合せ先：(株)石川県IT総合人材育成センター

〒920-8203 金沢市鞍月2丁目1番地 TEL.076-267-8000 FAX.076-268-8570

E-mail: [jigyobu@ishikawa-sc.co.jp](mailto:jigyobu@ishikawa-sc.co.jp) URL: <https://www.ishikawa-sc.co.jp/>