

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

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

※研修日程・講座内容につきましては、変更する場合もあります。

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/>

受講申込書 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-mail			
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。 送信を希望されない方は希望しないに○をつけて下さい。 希望しない			

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

【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()

※個人情報は、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ございません。

【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」を折り返しをお送りします。

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 : 犬石川県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 URL: <https://www.ishikawa-sc.co.jp/>