

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

2027年 **1月22日** (金) 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)

受講申込み
受付中

講師

当社認定講師

「ここ数年、提案の機会は増えていても成約につながらない…」という悩みを持っているITベンダーは多いのではないのでしょうか。

IT提案は年々複雑化しております。その成約可否の差は、「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の見せ方」といった部分で出ており、どれだけ「顧客の真のニーズを見つけ出し、顧客の心をつかむソリューションを考え出せるか」という部分が重要になっています。

この研修では、顧客が真に望むソリューション提案をまとめるための方法の習得を目指します。
(提案書を作成する研修ではありません。)

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

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 顧客情報の収集・分析
5. アプローチ③ 仮説を立てる
6. 仮説構築演習
7. アプローチ④ 顧客訪問
8. アプローチ⑤ 顧客ニーズの確定
9. アプローチ⑥ 提案骨子の作成
10. 提案骨子作成演習

※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。

(株) 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

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

TEL. 076-267-8000

FAX. 076-268-8570

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:		氏 名:
講座開始日: 月 日		E:Mail:
講座 No.:	所属: 役職:	フリガナ:
講座名:		氏 名:
講座開始日: 月 日		E:Mail:
講座 No.:	所属: 役職:	フリガナ:
講座名:		氏 名:
講座開始日: 月 日		E::Mail:
講座 No.:	所属: 役職:	フリガナ:
講座名:		氏 名:
講座開始日: 月 日		E:Mail:

【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 URL: <https://www.ishikawa-sc.co.jp/>