

SEのための営業・マーケティングセンス、問題感知・発想力の磨き方【オンラインライブ】 (4123274)

システムの構築にあたっては、上司、社内関係者、外部関係者などステークホルダーと言われる人達に納得してもらわなければなりません。本セミナーは営業センスに関する講師の「コンピテンシー」（行動特性）と、前述した”思い”をあますことなく披露していただくことを目的にしています。

開催日時	2024年3月12日(火) 9:00-16:00ライブ配信
カテゴリー	業務遂行スキル 専門スキル
DXリテラシー	Mind(マインド・スタンス)：新たな価値を生み出す基礎としてのマインド・スタンス
講師	諏訪内幹弘 氏 (マーケティング・アンド・スキル研究所 所長 NPO法人MeC 理事長) 1965年日本IBMに入社。官公庁営業部門営業部長、公共事業本部官公庁営業部門IBM Certified Professionalビジネス開発部長、ライフサイエンス事業部長、官公庁マーケティング部長を歴任。2011年日本IBMを退職し現在に至る。日本IBM在職中は大型・中型コンピューター・プロセス制御コンピューターの販売、アジアパシフィック各国の公共部門の営業戦略立案、官公庁営業戦略立案・営業支援などの業務に従事する。
参加費	J U A S 会員/ITC：33,800円 一般：43,000円（1名様あたり 消費税込み、テキスト込み） 【受講権利枚数1枚】
会場	オンライン配信（指定会場はありません）
対象	民間企業のIT部門、IT子会社のSE、管理者 中級
開催形式	講義
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定番号	ITCC-CPJU9635
ITCA認定時間	6

主な内容

■受講形態

ライブ配信（Zoomミーティング）【[セミナーのオンライン受講について](#)】

■テキスト

開催7日前を目途に発送（お申込時に送付先の入力をお願いします）

■開催日までの課題事項

特になし

IT部門のSEは物、サービスを売る営業マンではありませんが、営業センスは必須のスキルと言えます。システムの構築にあたっては上司、社内関係者、外部関係者などステークホルダーと言われる人達に納得してもらわなければなりません。そのスキルは営業センスと言えます。

本セミナーの講師は大手コンピュータメーカーのトップ営業マンで、数多くのIT部門の責任者、担当者として接してきました。

その過程において、「発注者としてこのような対応されたほうがよいのではないか」という”思い”があったと思います。

特定の分野で高業績を上げた人には共通する行動特性があると言われています。

この行動特性のことを「コンピテンシー」といいます。

本セミナーは営業センスに関する講師の「コンピテンシー」（行動特性）と、前述した”思い”をあますことなく披露していただくことを目的にしています。

◆主な研修内容：

1. 日本の競争力の変化と将来方向

2. 新しい時代のマーケティング

2-1 マーケティング5.0

2-2 マーケティングの変化

2-3 マーケティング5.0の活動

3. ステークホルダの分析と確認

3-1 ステークホルダ

3-2 プロジェクトのステークホルダ関係図(社内システム例)

4. 身につけるべき能力概要

5. 身につけるべき能力詳細

5-1 基礎力 (ビジネススキル能力⇒知識及び技能)

5-1-1 思考スキル 5-1-2 実践スキル

5-1-3 プロフェッショナルスキル

5-1-4 ヒューマンスキル

5-1-5 専門スキル 5-2 実行力+応用力

5-2-1 業界全体の捉え方

5-2-2 顧客とのパートナーシップ醸成

5-2-3 コラボレーティブ(協動的)な相互効果

5-2-4 チャレンジ精神

5-2-5 情報に基づく判断の醸成

5-2-6 戦略的リスクテイキング

5-2-7 高い業績と成長の実現

5-2-8 信頼の獲得