



ITソリューション 塾

あなたは自信を持って、お客様と話ができますか？

- [お客様からの質問] ● クラウド・コンピューティングと仮想化は、どう違うんですか？
あなたは、直ぐに ● 国際会計基準って、うちは、どんな取り組みをすればいいの？
答えられますか？ ● セキュリティの重要性はわかるけど、何からはじめればいいの？

ITのトレンドはめまぐるしく変わっています。クラウド・コンピューティング、ネットワークセキュリティ、国際会計基準など、わかったつもりになっているだけではありませんか。

ITやビジネスの常識は、営業の基本です。
お客様に安心して付き合ってもらいたい、信頼してほしいなら、この常識力は、必須です。

あなたは、お客様の話しが理解できますか？お客様に自信を持って説明ができますか？お客様の話しを整理できますか？

このITソリューション塾は、今さら聞けないITビジネスの常識やITのこれからのトレンドを整理してわかりやすく解説するものです。お客様に頼りにされる営業になるための基礎知識、そして、攻めの営業になるための武器を手に入れてください。

■ 売るためのネタやノウハウを集中講義

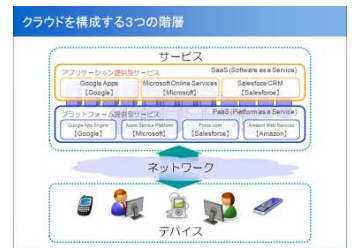
システム・インテグレーター、ソリューション・プロバイダー、IT機器ベンダーなど、IT関連のビジネスに関わる企業のシステム営業、SE、マーケティング関係者のための学習塾です。

■ 製品紹介のセミナーではありません

特定の製品やサービスの説明ではありません。ITの常識を客観的、体系的に整理して解説します。売り込みのネタ、お客様から聞かれそうな話題、知っているのとちょっと尊敬される豆知識など、即戦力の武器になります。

■ 講義資料はソフトコピーで差し上げます

プロの講師陣が作成するプレゼンテーションは、最新の業界知識を、図やアニメーションを駆使してわかりやすくまとめたもので、Webや書籍のどこにも無いオリジナルです。フォントや配色、レイアウトにも徹底した配慮を行っています。このプレゼンテーションは、パワーポイント形式で、参加者のみなさんに差し上げます。お客様への説明、提案書の素材として、どうぞご活用ください。



ITソリューション塾 [第4期] 開催要領

プロが作った美しい
プレゼン資料をソフト・コピー
で差し上げます！

日時：2010年5月19日から7月28日の毎週水曜日18:30-20:30
(ただし、6月30日は、休講)の全10回 実施いたします。

参加費用 (1名様)：

- 一括 9万円 (税別)
- 一回 1万円 (税別：スポット参加の場合)

定員： 30名 (実施最低人数 20名)

会場： 東京・九段下

お申し込み： メール saito@netcommerce.co.jp
FAX 03-3511-0806

ホームページ： [Google](http://www.google.com) ネットコマース 塾



講義内容	
■ソリューション営業の常識	売り込みのネタ、お客様から聞かれそうな話題を、売る側の視点から整理して解説します。今さら聞けないIT営業の常識。お客様への話題提供、提案のネタとして直ぐに役立つ内容を揃えました。
(各回 60~90分)	<ul style="list-style-type: none"> ●クラウド・コンピューティング [基礎] 体系的整理、課題、ビジネスへの影響 ●クラウド・コンピューティング [戦略] 各社の戦略比較、最新の動向 ●リッチ・インターネット・アプリケーション ●仮想化 ●SOA ●ネットワーク・セキュリティ ●メインフレームとオープン・システム ●オープンソース ●国際会計基準(IFRS) ●総括
	<div style="border: 2px solid #0056b3; padding: 10px; text-align: center;"> <p style="font-size: 1.2em; margin: 0;">週 1 回 x 2 時間 x 10 回</p> <p style="background-color: #f4a460; padding: 5px; margin: 5px 0;">ソリューション営業の常識 (毎回60~90分)</p> <p style="background-color: #00a0c0; padding: 5px; margin: 5px 0;">最新 IT トレンド (毎回20分)</p> <p style="background-color: #90d090; padding: 5px; margin: 5px 0;">実践！ソリューション営業スキル (毎回20分)</p> </div>
	*テーマや順序が変更される場合もあります。
■最新ITトレンド	米IT企業の動き、戦略や、知っておきたい技術トレンドなど、ITにかかわる最新の話題をご紹介します。技術的な話も図やアニメーションを駆使してわかりやすく説明。先取りの話題は、お客様に喜ばれるプレゼント。お客様が、あなたの訪問を期待する。そんなきっかけを提供します。
(各回 20分)	<ul style="list-style-type: none"> ●Windows Azure Platformが狙うシームレス・コンピューティング ●iPhoneの衝撃とガラパゴスケータイ ●HTML5とクラウド標準クライアント など ・・・等々、その時々最新の話題からご紹介
■実践！ソリューション営業スキル	ちょっとした話術、資料の作り方、計画の立て方が、営業力を飛躍的に向上させます。直ぐに使える実践ノウハウを伝授します。さらに、営業としての悩みや疑問にもお答えします。
(各回 20分)	<ul style="list-style-type: none"> ●交渉を有利に運ぶ交渉術：MET S理論 ●部下を育て目標を達成 セールス・コーチング ●信頼を継続させるための 顧客満足の科学 ●感謝して納得 説得の科学 ●お客様との信頼を築く：コミュニケーション術 ●お客様をその気にさせる：プレゼンテーションの勘所 ●短い時間で成果を上げる：会議の進め方 ●売り上げを向上させるための3原則 など

IT営業の第一線で培った実践ノウハウを持つ二社のコラボレーション

アカウント営業とITマーケティングの第一線で積み上げた実戦経験を踏まえ、「どうすれば、お客様に買って頂けるのだろうか」という目線で講義致します。

斎藤 昌義 (ネットコマース株式会社 代表取締役)

saito@netcommerce.co.jp

日本IBMで13年間にわたり営業を経験。電気、電子の大手製造業を担当。100%CLUB、ゴールデンサークルなど多数の営業表彰を受ける。現在では独立し、ベンチャー企業や大手企業の新規事業の立ち上げ支援、Sler/ITベンダーの営業力強化支援、ソリューション営業力研修、営業コーチングなどのコンサルティングを手がける。



大越 章司 (株式会社アプライド・マーケティング 代表取締役)

shoji@appliedmarketing.co.jp

科学技術計算用ミニコンピュータの輸入総代理店を皮切りに、外資系ソフトウェアベンダー、国内ソフトウェアベンダー、ハードウェアベンダーなどのマーケティング/ビジネスプランニングを数多く経験。現在では独立し、主に外資系ベンダーの国内ビジネスの立ち上げ支援やマーケティングに関するコンサルティングを手掛ける。



協賛:株式会社アイセス

ネットコマース株式会社
〒102-0083 東京都千代田区麹町 2-10-10-602 Tel: 03-3511-0805 Fax: 03-3611-0806
<http://www.netcommerce.co.jp/>
株式会社アプライド・マーケティング
〒101-0021 東京都千代田区外神田 2-1-4 松住町別館 408 Tel:03-6426-0520 Fax: 03-6426-0521
<http://www.appliedmarketing.co.jp/>

申込みFAX番号:03-3511-0806

申込書 ITソリューション塾 公開コース

於: アイセス・九段下研修センター

2010年5月19日～7月28日(6月30日は、休講)毎週水曜日18:30～20:30 全10回

一括 90,000円(税込み:94,500円)
お申し込み後、請求書ならびに詳細なご案内を差し上げます。

会社名			
カイシャメイ			
部署			
役職			
姓		名	
セイ		メイ	
住所	〒 _____		
電話番号		FAX番号	
電子メール	@		

【注意事項】

1. キャンセルの場合は、初回講義開催の1週間前までにご連絡ください。
2. お申込みが所定の人数に満たなかった場合、中止とさせていただくことがありますので、ご了承くださいませようをお願いいたします。
3. その他ご不明な点などございましたら、下記窓口までお問い合わせください。

お問合せ先: saito@netcommerce.co.jp 斎藤昌義(さいとう まさのり)