



ITソリューション 塾

あなたは、次の質問に自信を持って答えることができますか？

- 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？
- スマートホンとHTML5とWebアプリケーション。クラウドとの関係は？
- サーバーの仮想化は知っています。では他の5つの仮想化とは何ですか？

自社製品は知っているけど、
世の中の常識は知りません。
そんな営業をお客さまは、
頼りにするでしょうか。

常識力こそが
営業力の基本

お客様が知りたいことに答えられる常識力

お客様に相談される、頼りにされる、そんな自分になるための知識を手に入れる

ITトレンドのキーワードを体系的に整理。自分たちのビジネスとどのように結びつければいいのかを考えます。また、練りに練った説明資料は、パワーポイントのソフトコピーで差し上げます。

■ 売るためのネタやノウハウを集中講義

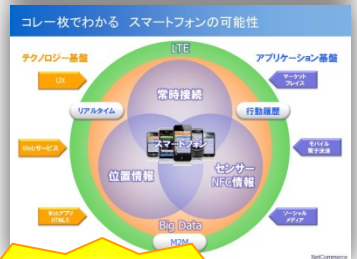
システム・インテグレーター、ソリューション・プロバイダー、IT機器ベンダーなど、IT関連のビジネスに関わる企業のシステム営業、SE、マーケティング関係者のための学習塾です。

■ 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9期] 開催要領

日時：2012年2月8日から4月11日の毎週水曜日18:30-20:30
(2月16日のみ木曜日となります)の全10回 実施いたします。

参加費用 (1名様)：

一括 9万円 (税込み 9万4千5百円)

定員：25名 (実施最低人数 20名)

会場：東京・市ヶ谷

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.netcommerce.co.jp) ネットコマース 塾

講義で使用した
プレゼン資料をパワポの
ソフトコピーで差し上げます!



ITソリューション塾 [第9期] 講義内容

月	日	曜	[上段] ITトレンドの常識(60-90分) [下段] ビジネス・スキル(20-30分)	概要
2	8	水	クラウド・コンピューティングとITトレンド	クラウドは特定の技術ではありません。ITの現在を集成したものです。そのキーワードを体系的に整理すれば最新ITトレンドのインデックスができます。本塾の全体を俯瞰する基本の講義です。
			顧客“満足”の科学	お客様の満足は「仕事を誠実にこなさずれば高められる」というものではありません。お客様の期待をうまく管理しなければ、せっかくの努力も報われません。その技術を学びます。
2	16	木	Webアプリケーションとスマートフォン	クラウドは、サーバー環境の変革とらえがちです。しかし、HTML5やスマートフォン、タブレットなど、クライアントの変革と両輪で考えなくては、全体を見誤ります。技術トレンドや各社の戦略を整理します。
			説得の科学	説得とは、お客様の意識や行動をごこちらの意図するものに変え、それを自分の意志による判断と意識させることです。説得を物理学(力学)の法則になぞらえて、科学的に整理します。
2	22	水	仮想化	仮想化とは、サーバーの仮想化だけではなく、仮想化の全体像を体系的に整理し、最新の話題をも交えながら、仮想化ビジネスの各社の戦略やビジネスの可能性を考えます。
			交渉を有利に運ぶ説得術	説得の目的は、こちらに有利な条件で、お客様に合意、納得していただくことです。前回の説得の科学の考え方を踏まえ、その実践的なノウハウについて学びます。
2	29	水	オープン・システムとメインフレーム	メインフレームを知ることでオープン・システムのこれらから知ることができます。その歴史の変遷を整理しながら、オープン・メインフレームなどのクラウド最新事情との関係を整理します。
			お客さまの情報とは	情報をうまく操ってこそ、確実な意志決定を引き出すことができます。お客さまの情報とは何か、どのようにすれば、それを引き出すことができるのかの実践ノウハウを学びます。
3	7	水	オープンソースとオープンアーキテクチャ	「オープン」はビジネスのキーワードとして深く浸透しています。何故それだけの影響力を保てるのか。無料が当たり前の「オープン」がなぜビジネスになるのか。この新しいビジネスモデルについて整理します。
			課題を探る会話術	お客さまの課題とは何か、それをどうすれば見つけることができるのか。その実践ノウハウを会話術の視点から整理します。
3	14	水	ソーシャルメディアと情報系ソリューション	ソーシャル・メディアとは何か。それが私達の生活やビジネスにどんな変化をもたらそうとしているのか。グループウェアの最新動向とあわせて、情報系ソリューションを体系的に捉えます。
			セクシーな提案書の作り方	どんなに中身の充実した提案書であっても、美しくなければ、その価値は評価されません。絵心やセンスの良しあしではなく、簡単なルールを守ることで提案書を美しく見せる方法を学びます。
3	21	水	ビジネス・インテリジェンス	ビジネス・インテリジェンスが注目されています。その背景と最新の動向を踏まえながら、BIとは何かを整理します。また、ソーシャル・インテリジェンスと呼ばれる新たな話題にも触れます。
			心を動かすプレゼンテーションの勘所	プレゼンテーションは、内容を説明するのではなく、相手の心を動かすことが目的です。どうすれば、相手の心を動かすプレゼンテーションができるのか、その勘所を解説します。
3	28	水	システム・アーキテクチャー	個別最適の企業システムでは変革の時代に対応できません。BPM,SOA,ESB,ERP,BIなどのビジネス・システムにかかわるキーワードを整理し、企業システムのあるべき姿を考えます。
			SMARTな計画を策定する方法	説明のためではなく、実行するための計画を立てる。SMARTは、そのための必須条件です。SMARTとはなにか、どうすればSMARTな計画を立てることができるのかを学びます。
4	4	水	ITインフラストラクチャー	企業システムのインフラは、クラウドの普及と共に、インターネットなどの社外インフラとのより密接な融合、連携が求められます。そのあるべき姿とクラウド・レディの考え方を整理します。
			行動スタイル分析	ひとには、それぞれ、特徴的な行動スタイルがあります。これを知ること、相手のスタイルに応じた対応を行なうことができ、効率よく交渉を進めることができます。そのノウハウを学びます。
4	11	水	総括 これからのITビジネス戦略	クラウドの次にくるもの、グローバル化など私たちのITビジネスの置かれている現状を整理します。この現状の中で、私たちは、どのようなビジネス戦略を描くべきかを考えます。

[注1] 上記日程並びにテーマは、変更される場合もあります。

[注2] 通常、毎週水曜日の18:30-20:30となりますが、11月24日のみ木曜日となります。

[注3] 会場は、株式会社アシスト様・市ヶ谷本社・1階・セミナールームです。

I T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、Sier/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。



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: アシスト社・本社・市ヶ谷・セミナールーム

2012年2月8日～4月11日 毎週水曜日18:30～20:30 全10回(2月16日のみ木曜日)

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. 参加費用のお支払いにつきましては、初回の前日までとさせていただきます。なお、もし、不都合がある場合は、ご相談ください。
2. 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。
3. 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きますので、ご了承くださいませようお願いいたします。
4. 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 齋藤昌義(さいとう まさのり)

電話でのお問い合わせ: 090-2213-2590