

20s 顧客の心をつかむITソリューション提案の実践

1. 研修要領

主催者 (一社)長崎県情報産業協会

・募集定員	16名
・研修会場	NISA研修室 (住所: 〒850-0032 長崎市興善町4番6号702号室)
・講師	福岡ソフトウェアセンター(FSC)講師:宿澤直正
・開催月日	2022年2月2日(水)・3日(木)・4日(金)
・実施時間・日数	9:30 ~ 17:30 (7時間/日)・3日間(21時間)
・受講料(税別)	78,800円
・教材料(税別)	5,000円

2. 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。

3. カリキュラムの概要

顧客の真のニーズを見つけ出し、顧客の心をつかむITソリューションを提示す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、顧客が真に望むソリューションを提示するノウハウを身に付けます。

4. カリキュラムの詳細

3日間(21時間)

※改善のためカリキュラムは予告なく変更させていただくことがあります。

	科目	時間	科目の内容
2月2日	1. IT提案で考えるポイント【講義】	2.0h	(1)IT提案とは (2)IT提案のスタイル
	2. 仮説検証型提案のアプローチの全体像【講義】	2.0h	(1)提案の付加価値を高める (2)「付加価値を高める提案アプローチ
	3. [アプローチ①]提案活動のキッカケ【講義・演習】	3.0h	(1)キッカケにいかにかにアンテナをはるか (2)「RFPから提案を作るには」
2月3日	4. [アプローチ②]顧客情報の収集・分析	2.5h	(1)情報収集の方向性 (2)顧客情報の収集 (3)収集した情報を分析する (4)よくある情報化の課題を知る
	5. [アプローチ③]仮説を立てる【講義】	2.0h	(1)SWOT分析から仮説を導き出す (2)収集と発散で仮説を作る
	6. 仮説構築演習 【演習】	2.5h	・事例問題に従い、RFP等から情報を収集し提案の仮説を構築する

	科目	時間	科目の内容
2 月 4 日	7. [アプローチ④]顧客訪問 【講義・演習】	3.0h	(1)ヒアリングに関する準備 (2)ヒアリングの実施手順 (3)コミュニケーションを考える
	8. [アプローチ⑤]顧客ニーズの 確定【講義】	2.0h	(1)ヒアリング結果で仮説を検証 (2)経営を変える情報活用手法 (3)論理的に話を組み立てる
	9. [アプローチ⑥]提案骨子の作 成【講義】	2.0h	(1)提案骨子で決めること (2)提案書の作成へ (3)提案骨子作成演習【演習】
	計	21.0Hr	

5. 使用教材

オリジナルテキスト

6. 到達目標

仮説・検証提案一連のプロセスを知り、顧客が真に望むソリューションを提示するノウハウを身に付ける