

2019年7月開催

SEが知っておきたいビジネスマインド強化研修

～営業マインドを持ち、新しい顧客ニーズをつかむ～

開催のご案内（再）

今般、協会主催にて表題研修を開催いたします。

客先での開発を任されている技術者は、客先常駐という絶好の営業機会があります。また、営業に同行し、顧客と直接意見を交わすことも少なくありません。その機会を活かし、顧客との積極的なコミュニケーションを通じて、新しい営業ニーズを自社に情報提供する役目を担っていただきたい。そのために、必要なマインドやスキルを習得する1日コースです。

社員の皆様のスキルアップに、是非ご活用ください。

記

- ◆ 研修名： SEが知っておきたいビジネスマインド強化研修
～営業マインドを持ち、新しい顧客ニーズをつかむ～
- ◆ 対象： 若手～管理者まですべてのエンジニア（MISA会員／非会員は問いません）
- ◆ 日時： 2019年7月23日（火） 9：30～17：30（7時間）
- ◆ 会場： 仙台市中小企業活性化センター セミナールーム
（アエル6F <http://www.siip.city.sendai.jp/sckc/index.php/summary/>）
- ◆ 受講料： MISA正会員：19,440円／MISA賛助会員および特別会員：22,680円
非会員：25,920円（税・テキスト代込み）
※申込締切後、MISA事務局より参加費用振込みのご案内を致しますので、
案内に従って指定口座へお振込みください。
- ◆ 申込先： Web申込フォーム、または申込書をE-mail・FAXでお送りください。
Web申込：<http://www.misa.or.jp/?p=12678>
MISA事務局 TEL：022-217-3023 FAX：022-217-3055 E-mail：misa@misa.or.jp
- ◆ 定員： 25名
- ◆ 申込締切： 7月9日（火） ※空き状況により、締切日後も受け入れ可能な場合があります。
まずはお問合せください。
- ◆ 問合せ先： ○研修内容；(株)アイテック 徳 琢磨（MISA人財委員会一育成G）
E-mail：takuma_toku@itec.co.jp TEL：03-6824-9007
○会場；(公財)仙台市産業振興事業団 及川 公司（MISA人財委員会一育成G）
E-mail：itsuishin@siip.city.sendai.jp TEL：022-724-1125

※研修内容の詳細については、別紙資料をご参照ください。

以上

MISA（一般社団法人宮城県情報サービス産業協会）

SEが知っておきたいビジネスマインド強化研修

～営業マインドを持ち、新しい顧客ニーズをつかむ～

カリキュラム

客先での開発を任されている技術者は、客先常駐という絶好の営業機会があります。また、営業に同行し、顧客と直接意見を交わすことも少なくありません。その機会を活かし、顧客との積極的なコミュニケーションを通じて、新しい営業ニーズを自社に情報提供する役目を担っていただきたい。そのために、必要なマインドやスキルを習得する1日コースです。

日 程	2019年7月23日（火） 9:30～17:30
対 象	若手～管理者まですべてのエンジニア ※MISA 会員／非会員は問いません
前提知識	特になし
効 果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 「業績を上げる」という当事者意識が熟成される 2. 営業マインドを身に付け、自発的に営業部門に働きかけができるようになる。 3. 営業部門との win-win 関係を構築するための問題解決を行い、実行しやすくなる。
カリキュラム	<p>◎オリエンテーション</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会社の業績向上について <グループ討議> <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握 ・業績向上に貢献するとは ・背景の洗い出し 2. 問題の整理とワンメッセージ化 <グループ討議> <ul style="list-style-type: none"> ・問題のワンメッセージ（一言化）の発表 ・全員共有、講師フィードバック 3. 営業力強化の背景と必要性 <講義> <ul style="list-style-type: none"> ・エンジニアのパラダイムシフト ・営業同行力強化の必要性 4. 営業活動の実際 <講義> <ul style="list-style-type: none"> ・営業活動プロセス ・予算目標管理 ・同行者の心構え 5. 他部門との連携に対する解決策検討 <グループ討議> <ul style="list-style-type: none"> ・〇〇を解決するため私達は〇〇をする ・私達は〇〇ができるようになる 6. 解決策発表 <グループ発表> <ul style="list-style-type: none"> ・他メンバーからのフィードバック、講師フィードバック 7. アクションプラン（目標設定） <ul style="list-style-type: none"> ・最低目標/理想目標、振り返り 8. 講師総括／終了 <p>※カリキュラムは、受講者の状況等を踏まえて一部変更する場合がございます。予めご了承ください。</p>
講 師	村上 由美子（アイテック IT人材教育研究部講師） ※裏面に略歴を記載

◆ 講師プロフィール

村上 由美子(むらかみ ゆみこ)

アイテック IT 人材教育研究部講師

<https://www.itec.co.jp/>

■ 略歴

1986 年 コンピュータメーカー勤務

システム開発（ネットワーク系、受発注・顧客管理、生産管理等）教育企画、開発、実施

2001 年 IT エンジニアエージェンシー勤務

教育制度立案、キャリアカウンセリング、研修企画、教材管理等

2005 年 退社、独立

研修講師、研修運営管理、講師育成、教材開発

人材育成・企業研修コンサルティング等

■ 講師経験

プロジェクトマネジメントリテラシー講座、ビジネスマナー、SE のための営業マインド講座、システム開発概論、

プロジェクト管理概論、問題発見/開発講座、コミュニケーション、プレゼンテーション講座

他多数

■ 資格

・ 第二種情報処理技術者試験

・ 産業カウンセラー

SEが知っておきたいビジネスマインド強化研修

～営業マインドを持ち、新しい顧客ニーズをつかむ～

申込書

開催日:2019年7月23日(火)

会社名 _____

住所 〒 _____

申込担当者氏名 _____

担当者所属・役職 _____

Tel. _____

E-mail. _____

参加者欄			
氏名	所属	役職	経験年数
(ふりがな)			年
(ふりがな)			年
(ふりがな)			年
(ふりがな)			年
(特記事項、要望など)			

<注意事項>

- ・ 経験年数は、社会人経験年数のおおよそを記入してください。
- ・ 請求書送付の宛先・住所が申込担当者と異なる場合は特記事項・要望欄にてお知らせください。

申込書記載の個人情報はMISA個人情報保護規定に基づき運用いたします。本研修受講以外の目的に使用することはありません。