



客先常駐技術者のための営業マインド強化(B-1)

～顧客深耕にむけて～

コース概要	現場にいる技術者がお客様と接しながら、「新たなビジネスの発掘につながる活動」「営業活動に有効な情報の組織での共有」「ビジネスの拡大へ貢献する必要性の理解と実施」ができるようになることを目的とし、自身の現状の活動とのギャップを明確にして今後につなげていきます。				
学習目標	<ul style="list-style-type: none"> ●現場にいる技術者がお客様と接しながら、新たなビジネスの発掘に繋がる活動ができるようになる ●営業活動に使える情報を組織で共有し、自社の社員として、ビジネス拡大へ貢献する必要性を理解し、実施できるようになる 				
必要な前提知識	・なし	対象	・プロジェクトリーダー ・プロジェクトマネージャー	日数 2日	
場所	IKIアットラーニング セミナールーム	提供会社	日本アイ・ビー・エム株式会社	金額(税込)	105,000円 <会員;69,300円>
カリキュラム	1日目		2日目		
	<p><9:30～17:30>(昼休み60分)</p> <ol style="list-style-type: none"> はじめに 問題解決プロセスと問題のタイプ 問題の把握 <ul style="list-style-type: none"> ・問題把握の事例研究 原因の追究 <ul style="list-style-type: none"> ・ロジックツリーで考える ・MECE練習問題 解決策の策定と評価 問題解決とグループ討議 グループ討議運営 <ul style="list-style-type: none"> ・問題解決型グループ討議 ・実テーマでの演習 <p style="text-align: center;">} 問題解決の進め方を確認する } } 実テーマへの取り組み }</p>	<p><9:30～17:30>(昼休み60分)</p> <ol style="list-style-type: none"> グループ討議運営(続き) <ul style="list-style-type: none"> ・運営/検討時のアドバイス ・グループ討議結果のチーム発表 ・発表内容に対するコメント 実行計画の策定 自分の強み、弱みの確認 まとめ <p style="text-align: center;">} 実テーマへの取り組み }</p> <p style="text-align: center;">} 振り返り }</p>			
受講者研修直後の声	<p>「ふだん売上げ拡大について考えることなく業務を行ってきたが、研修で参考にできることが多かった。」 「講習と実習のバランスがよく、詰め込みで学ぶのではなく気づきを得られるような内容であり良かった。」 「日々の活動の中で今まで活かしきれていない情報がたくさんありそうです。それをキャッチアップして上長や営業と連携できるようにしたいと思っています。」 「営業マインドを持つきっかけとなった。組織全体でこのマインドを持つことが必要と感じた。」</p>				
受講6か月後の行動変化と活用度合	<p>受講者の方を対象に「研修前後でどのように行動が変化したか」「研修内容をどの程度活用しているか」を毎回調査し、効果を測定しています。</p> <p>【研修前後でどのように行動が変化したか？】 凡例:①前から心がけている ②受講前より大幅に改善された ③受講前よりやや改善された ④あまり変わらない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現場でのお客様との会話に中で営業活動に役立つ情報を見逃さないという心構えを意識し行動を行なっている。 <p>①8% ②59% ③33%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様がどの意思決定プロセスの状況にあるかを判断し、それに応じたコミュニケーション活動をすることができる。 <p>②59% ③33% ④8%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修中に策定した実行計画の進捗状況を定期的に見直しアクションを取っている。 <p>②25% ③58% ④17%</p> <p>【研修内容をどの程度活用しているか？】 100%の方が活用していると回答しています。</p>				