

C001003

ソリューション営業初級編

ソリューション営業初級編 目論見書



講座ID	C001003
講座名称	ソリューション営業初級編

1. 講座内容

- ① ソリューション営業として習熟すべきスキルを4つのカテゴリーに分けて学習
- ② 4レッスンともeラーニングとオンライン研修をセットにしています
- ③ 初心者だけでなく、中堅営業もレッスンを選択して習熟することも可能です
- ④ 初級編としていますが、営業研修は中級スキルなので、実質中級編となります

2. 習得及び効果

- ① 習得できること : ソリューション営業としての基礎スキルの習得から始めて、IT法務、提案書対応、見積書作成対応と実践で使えるスキルを習得することができます
- ② 受講効果 : 営業の必要スキルに気づき、日々の営業活動を論理立てて考えることができます。また、RFPをもらってから提案・見積を実施する際に、計画的に対応することが可能となります

3. 応募要領

- ① 対象者 : 営業に携わり始めた方、お客様に提案営業を行う方
- ② 講座時間 : 各レッスンともeラーニング（2時間）＋オンライン研修（2時間）
4レッスン受講する場合、4日間計画してください

講座ID	C001003
講座名称	ソリューション営業初級編

4. 講座コンテンツについて

講座コンテンツについては以下ようになります。

レッスン	チャプター	所要時間	形式
Lesson1 ソリューション営業の基礎	営業及び営業マンとは？	15分	eラーニング
	ソリューション営業の解説	10分	eラーニング
	お客様対応について	17分	eラーニング
	ソリューション営業研修	2時間	オンライン研修
	確認テスト	10分	eラーニング
Lesson2 営業（IT）法務を学ぶ	販売系法務と購買系法務	15分	eラーニング
	IT法務の解説	16分	eラーニング
	IT法務研修	1時間30分	オンライン研修
	確認テスト	15分	eラーニング

講座ID	C001003
講座名称	ソリューション営業初級編

4. 講座コンテンツについて（続き）

講座コンテンツについては以下のようになります。

レッスン	チャプター	所要時間	形式
Lesson3 提案書の基礎を学ぶ	RFIとRFPについて	15分	eラーニング
	提案書作成スケジュール	10分	eラーニング
	提案書の構成を学ぶ	17分	eラーニング
	提案書作成研修	2時間	オンライン研修
	確認テスト	10分	eラーニング
Lesson4 見積作成手順を理解する	見積書の構成	15分	eラーニング
	開発・作業見積について	16分	eラーニング
	見積書作成手順演習	1時間30分	オンライン研修
	確認テスト	15分	eラーニング



AMIACA
アミックアカデミー

「学び」で みんなを豊かに 幸せに

我々は皆さんと共に成長していきます

- 本資料内に記載されている内容は、株式会社アミックに全て権利が帰属します。本資料の正常な使い方除き、株式会社アミックの書面による同意なしには、本資料の内容の一部または全部を問わず、複製および第三者への開示を禁じます。
- 本資料に記載されている商品またはサービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。