

ITPSマスター養成講座(資格連動型)

	ITPSマスター(M) マーケティング・マネジメント		ITPSマスター(S) スーパーセールス	
	①セールスマネジャーとして、マーケティング能力を啓発する。 ②案件管理・促進に必要なマネジメント能力を啓発する。 ③セールス部隊(部下・後輩)のマネジメント能力の向上を図る。 ④資格取得に必要な知識、スキルを習得する。		①スーパーセールスパークソンとして、顧客理解力を高める。 ②顧客にとって経済性・効果性の高い提案ができる能力を啓発する。 ③日々のご自身の営業活動を振り返る。 ④資格取得に必要な知識、スキルを習得する。	
	第1日目	第2日目	第1日目	第2日目
9:00	■オリエンテーション	講義 ソリューション案件のコントロール・ポイント	■オリエンテーション	ケース実習 「課題の特定／発表」
	講義 ITソリューション提案		講義 ITソリューションの立案	
	講義 IT市場の特性と環境分析	講義 「リレーション構築の計画」	講義 ITソリューション提案に必要な顧客の理解	講義 改革・改善効果の算出 ITソリューションの積算
12:00				
	昼食	昼食	昼食	昼食
13:00	講義 マーケティング調査 マーケティング戦略	ケース実習 「顧客満足度調査(2)／発表」	講義 顧客分析 顧客理解に必要な情報収集 スキル	講義 IT投資経済性評価
	ケース実習 「マーケティング調査の検討 ／発表」	講義 セールス組織の変革	ケース実習 「内部情報調査の検討」 「調査提案書の作成／発表」	ケース実習 課題の特定／発表続き
		ケース実習 「営業組織の活性化／発表」		講義 要求及び要件の定義
17:30		※検定試験(希望者のみ) 90分	講義 IT戦略とITガバナンス	※検定試験(希望者のみ) 90分