

資格要項

資格認証機関	公益社団法人全日本能率連盟(全能連)
共同開発機関	株式会社日本コンサルタントグループ 株式会社ビジネスコンサルタント
検定実施機関	一般社団法人日本経営管理協会
検定試験	知識試験120分(択一式) スキル試験90分(論述形式)
認証条件	知識試験とスキル試験の合格者

※ 本資格の上位資格として「ITPS マスター (S)(スーパーセールス)・(M)(マーケティング・マネジメント)」があります。

※ 養成講座を一定時間受講いただいた方は、知識試験が免除となります。

開催概要

日程・会場

2024年

9月5日(木)、6日(金)、12日(木)、13日(金)

2025年

2月13日(木)、14日(金)、20日(木)、21日(金)

※すべてオンライン開催

料金

お一人様 ¥152,000-(税別)
(受験料¥24,000-を含む)

お申し込み

弊社ホームページよりお申し込みいただけます。

BCon ITPS 検索

<https://www.bcon.jp/course/itps/>

※記載の内容は予告なく変更する場合があります。

※記載の内容は2024年10月現在のものです。



お問い合わせ

株式会社ビジネスコンサルタント
〒101-0029
東京都千代田区神田相生町一番地
秋葉原センタープレイスビル8F
公開講座担当直通
TEL:03-6260-7573
mail:info_kokai@bcon.jp



Ver.3
W2412

ITPS

Information Technology Planning Sales
ITプランニング・セールス資格取得支援講座

ITソリューションセールスを体系的に学ぶ

BCon 株式会社ビジネスコンサルタント

ITPSとは

公益社団法人全日本能率連盟の認証資格です。
ITソリューションセールスを体系的に学ぶ講座です。

対象者

- ソリューションセールス (提案型営業) 力が必要とされる方
- IT プランニング・セールス (ITPS) 資格取得を目指す方

受講の目的

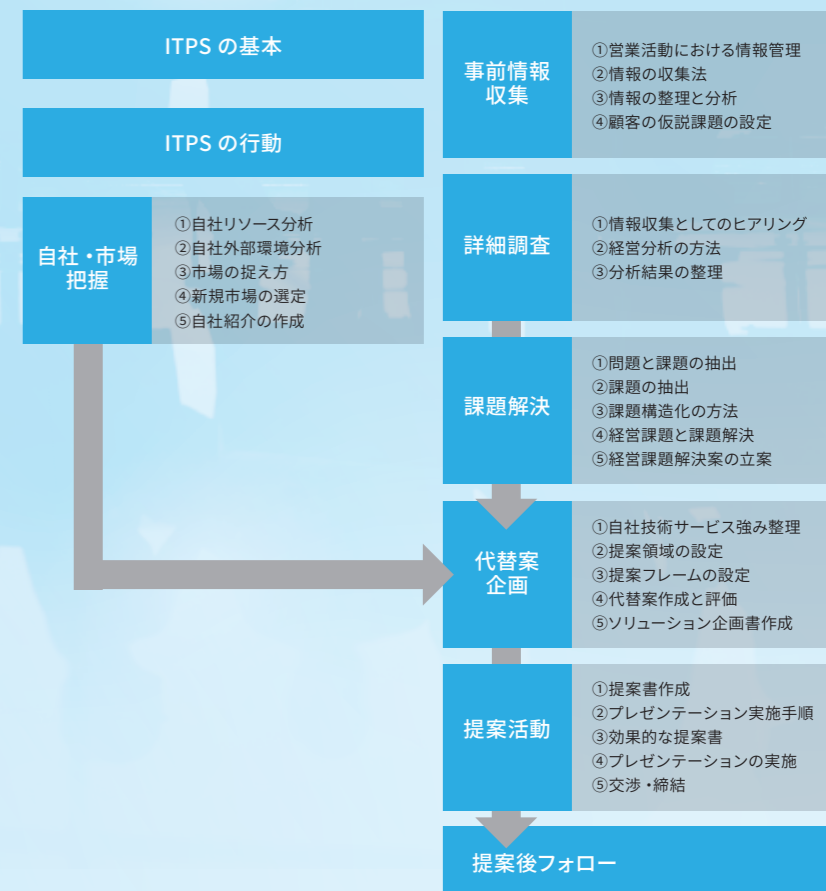
顧客と経営の話ができ
その問題解決に貢献できるIT 営業担当者を養成する講座です

- ソリューションセールス (提案型営業) の考え方と活動を習得する。
- ITPS 資格取得のために必要な知識・能力 (スキル) を学習する。

講座の特長

ITソリューションセールスに求められる営業活動フローに即して、体系的な学習プログラムを構成すると共に講義だけではなく、ケース討議・提案実習など実践的な学習方式を採用しています。ソリューションセールス (提案型営業) の経験豊かな講師が担当します。

プランニング・セールスの構成



学習内容

本講座の学習内容	日常の営業活動
・ITPSの全体フロー	・営業活動を理解する
・自社理解・市場把握力 ・外部情報収集力 ・内部情報収集分析力 ・課題解決力	・顧客と経営の話ができる
・提案企画力	・自社ITを顧客の経営課題解決に活用する
・プレゼンテーション力 ・契約・フォロー力	・しっかり提案する ・売り込む
・ITPSの行動	・自己成長 ・職業倫理

ITPSの講座概要

4日間 オンライン型

DAY 1~3 / 9:00~18:00

DAY 4 / 9:00~15:30

※閉講後試験実施 (※希望者のみ) 16:00~17:30

- ※予定スケジュールです。進行具合により、予定時間が前後する場合があります。
- ※休憩は適宜取ります。
- ※本講座にて規定時間を受講すると、検定試験のうち知識試験が免除されます。
- ※試験の可否通知は、原則として受験者本人にお送りいたします。
- ※表記の時間はすべて日本時間です。

DAY 1

- オリエンテーション
講義
・企画営業の基本・優秀なIT 営業の行動
・ソリューションのステップ・市場把握力
実習
「自社自己紹介」
講義
・事前調査
-
- 講義・実習
・情報収集チェックシート
・顧客状況整理シート
・一般課題チェックシート
講義・実習
「事前仮説課題設定」
・グループ討議 ・発表、解説
講義 詳細調査 リフレクション

DAY 2

- 講義・実習
「経営分析」
・財務分析シート
講義・実習
・ビジネスプロセス分析
・業務プロセス分析
-
- 講義・実習
・情報システム分析
・外部環境課題分析
講義・実習
・仮説課題整理 発表、解説
講義
・課題解決
リフレクション

DAY 3

- 講義
・課題構造化 ・課題解決
実習
「課題構造化の把握」
・課題解決設計
-
- 講義・実習
・課題解決評価 ・総合解決企画書
講義
・代替案企画
講義・実習
「自社技術サービス強み整理」
・提案領域設定 ・提案フレーム設定
・代替案作成・評価
リフレクション

DAY 4

- 講義・実習
「ソリューション企画書書式」
講義
・提案活動
講義・実習
・プレゼン目的分析・プレゼン・シナリオ
・交渉計画 ・反対処理
-
- 講義・実習
「提案書作成」
発表・解説
プレゼンテーション
講義
・提案後フォロー
講義 まとめ
※検定試験 (希望者のみ)

※本講座を受講することで
PMP資格更新に必要なポイント、
26.5PDU (ストラテジック&ビジネスマネジメント)
を取得することができます。