

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。

※ 本講座を全単元受講すると知識試験が免除となり、スキル試験のみで資格を取得することができます。

開催概要

日程・会場

2025年

9月4日(木)、5日(金)、11日(木)、12日(金)

2026年

2月12日(木)、13日(金)、19日(木)、20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12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



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

講座の目的

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

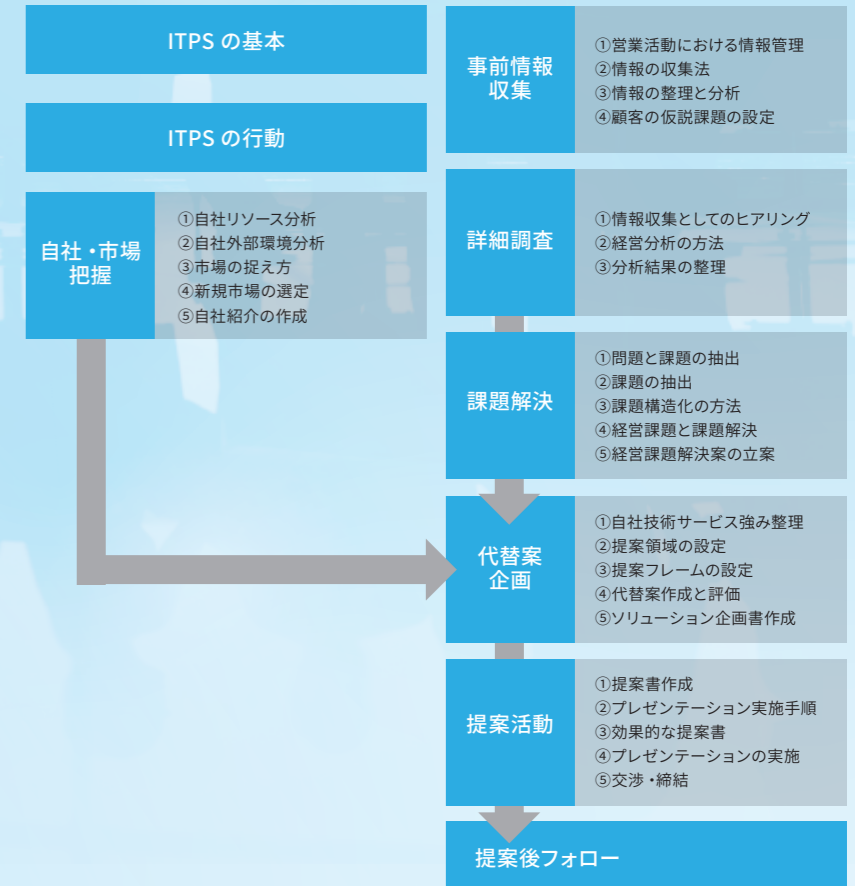
ソリューションセールス (提案型営業)の
考え方と活動を習得する。

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
<ul style="list-style-type: none"> ITPSの全体フロー 	<ul style="list-style-type: none"> 営業活動を理解する
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客と経営の話ができる
<ul style="list-style-type: none"> 提案企画力 	<ul style="list-style-type: none"> 自社ITを顧客の経営課題解決に活用する
<ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーション力 契約・フォロー力 	<ul style="list-style-type: none"> しっかり提案する 売り込む
<ul style="list-style-type: none"> ITPSの行動 	<ul style="list-style-type: none"> 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

昼

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

昼

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

昼

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

昼

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を取得することができます。