

| セールス | 研修コース群 | 研修コース名 | 知識項目 | 提案書作成基礎 | IT製品/ソリューション | 企業経営 | セールス法務実践 | 実践的ビジネスプレゼンテーション | 状況対応能力 | セールスのコミュニケーション | 案件分析と営業戦略 | セールスリーダーの目標管理 | セールスリーダーの研修 | 事業戦略 | 基礎 | 最新技術動向 | 最新ビジネス動向 | コミュニケーション活動 | インダストリー概説 | セールスプロセス実践 | 特定製品/ソリューション | セールスメディアの活用 | |
|-------------|--------|--------|---|---------|--------------|------|----------|------------------|--------|----------------|-----------|---------------|-------------|------|----|--------|----------|-------------|-----------|------------|--------------|-------------|--|
| | | | | 提案書作成基礎 | IT製品/ソリューション | 企業経営 | セールス法務実践 | 実践的ビジネスプレゼンテーション | 状況対応能力 | セールスのコミュニケーション | 案件分析と営業戦略 | セールスリーダーの目標管理 | セールスリーダーの研修 | 事業戦略 | 基礎 | 最新技術動向 | 最新ビジネス動向 | コミュニケーション活動 | インダストリー概説 | セールスプロセス実践 | 特定製品/ソリューション | セールスメディアの活用 | |
| 顧客環境分析 | | | インダストリー知識 ・インダストリー共通アプリケーションに関する知識の活用 ・インダストリー固有アプリケーションに関する知識の活用 ・インダストリービジネス動向 ・技術動向 ・競合状況の把握 ・インダストリー用語 ・関連法規の把握と活用 ・インダストリー別事業環境の把握と活用 ・インダストリー別ビジネス慣行の把握と活用 ・インダストリー固有業務内容の把握と活用 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | 業界競合状況 ・業界競合他社情報の把握 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | 顧客事業内容 ・企業経営の歴史 ・顧客事業内容の把握 ・顧客主要マーケットの把握 ・個別業務内容の把握 ・コーポレートガバナンス ・組織戦略 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | 顧客経営方針 ・顧客経営方針の把握 ・顧客IT戦略の把握 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | 財務分析 ・財務諸表に関する知識の活用 ・経営指標の分析と把握 ・財務分析手法の理解と活用 ・財務状況の分析と把握 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | IT環境 ・顧客IT環境の把握と分析 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | デジジョンプロセス ・組織構造の把握 ・デジジョンプロセスの把握 ・デジジョンメーカーの評価確認 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客環境分析 | | | 業界動向 ・業界環境、関連規制の把握 ・最新業界動向の把握 ・業界ニーズ/ウォンツの把握と活用 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | 最新技術動向 ・最新ハードウェア技術動向の把握 ・最新ミドルウェア技術動向の把握 ・最新プラットフォーム技術動向の把握 ・最新ネットワーク技術動向の把握 ・最新データベース技術動向の把握 ・最新セキュリティ技術動向の把握 ・最新システム管理技術動向の把握 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | 最新アプリケーション動向 ・最新インダストリーアプリケーション動向の把握 ・最新アプリケーションパッケージ動向の把握 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | チーム編成 ・セールsteamの編成 ・活動計画の立案 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | コンサルティング技術の活用 ・仮説設定 ・データ収集 ・インタビューの実施 ・セッションの運営 ・データ分析 ・検証 ・コミュニケーションとネゴシエーションの実施 ・報告書の作成 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | ソリューションの選定 ・ソリューション評価 ・顧客のソリューション購入と評価基準の明確化 ・提案ソリューションの選定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | ソリューションの提案 ・提案内容の作成 ・提案内容の検討 ・ソリューションの設計 ・提案書の作成 ・適合性の評価 ・購入意志の確認 ・後続活動の定義 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | 競合製品情報 ・業界内競合他社情報の把握 ・新規参入者の把握 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ITソリューション提案 | | | インダストリー技術動向 ・インダストリー動向の把握、活用 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 顧客満足度管理 | | | 顧客満足度管理 ・顧客満足度概念の理解 ・顧客満足度調査の実施 ・調査結果の分析、評価 ・評価結果による満足度向上計画の策定と実践 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| セールス事務管理 | | | 契約管理 ・契約業務の理解 ・契約条件の確認と合意 ・契約の締結 ・例外事項の処理 ・外注とOEM契約業務の理解 ・関連法規の理解と遵守 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| セールス事務管理 | | | 受注管理 ・受注業務知識の把握と活用 ・納期条件の確認、合意 ・受注業務手配 ・物流業務手配 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| セールス事務管理 | | | 支払管理、回収管理 ・支払業務、回収業務知識の把握と活用 ・回収業務の実践 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| セールス | 研修コース群 | 研修コース名 | 提案書作成基礎 | IT製品/ソリューション | 企業経営 | セールス法務実践 | 実践的ビジネスプレゼンテーション | 状況対応能力 | セールスのコミュニケーション | 案件分析と営業戦略 | セールスリーダーの目標管理 | セールスリーダー研修 | 事業戦略 | 基礎 | インダストリアプリケーション | 最新ビジネス動向 | コミュニケーション活動 | インダストリアプリケーション | 特定製品/ソリューション | セールスメディアの活用 |
|----------------|--------|--|---------|--------------|------|----------|------------------|--------|----------------|-----------|---------------|------------|------|----|----------------|----------|-------------|----------------|--------------|-------------|
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ソフトウェアエンジニアリング | | 標準化 ・開発と取引のプロセスの標準化 ・情報システム基盤の標準化 ・データの標準化 ・標準化組織の把握、活用 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| テクノロジー | | コンピュータシステム ・ハードウェア ・基本ソフトウェア | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| テクノロジー | | コンピュータ科学基礎 ・情報の基礎理論 ・データ構造とアルゴリズム | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| テクノロジー | | システムの開発環境 ・システム開発手法 ・言語 ・ツール ・ソフトウェアパッケージの把握と活用 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| テクノロジー | | データベース技術 ・データベースのモデル ・データベース言語 ・データベースの制御 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| テクノロジー | | ネットワーク技術の理解と活用 ・プロトコルと伝送制御 ・符号化と伝送 ・ネットワーク関連法規 ・ネットワークセキュリティ ・通信機器 ・インターネット ・ネットワークソフト ・ATM (Asynchronous Transfer Mode), フレームリレーやLAN, WANなど回線に関する技術 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト統合マネジメント ・プロジェクト憲章作成 ・プロジェクト・スコープ記述書暫定版作成 ・プロジェクトマネジメント計画書作成 ・プロジェクト実行の指揮・マネジメント ・プロジェクト作業の監視コントロール ・統合変更管理 ・プロジェクト終結 | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト・スコープ・マネジメント ・スコープ計画 ・スコープ定義 ・WBS作成 ・スコープ検証 ・スコープ・コントロール | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト・タイム・マネジメント ・アクティビティ定義 ・アクティビティ順序設定 ・アクティビティ資源見積り ・アクティビティ所要期間見積り ・スケジュール作成 ・スケジュール・コントロール | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト・コスト・マネジメント ・コスト見積り ・コストの予算化 ・コスト・コントロール | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト品質マネジメント ・品質計画 ・品質保証 ・品質管理 | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト人的資源マネジメント ・人的資源計画 ・プロジェクト・チーム編成 ・プロジェクト・チーム育成 ・プロジェクト・チームのマネジメント | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント ・コミュニケーション計画 ・情報配布 ・実績報告 ・ステークホルダー・マネジメント | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト・リスク・マネジメント ・リスク・マネジメント計画 ・リスク識別 ・定性的リスク分析 ・定量的リスク分析 ・リスク対応計画 ・リスクの監視コントロール | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| プロジェクトマネジメント | | プロジェクト調達マネジメント ・購入・取得計画 ・契約計画 ・納入者回答依頼 ・納入者選定 ・契約管理 ・契約終結 | | | | | | | | | | | | | ○ | | | | | |
| リーダーシップ | | リーダーシップ ・リーダーシップの基本や原則の把握と実践 ・チームワークとコミュニケーションの実践 ・プロジェクト目標の設定 ・プロジェクトの推進 ・プロジェクトの実行 ・プロジェクト管理 ・チームメンバーの連携 ・チームメンバーの動機付けと達成感の提供 | | | | | | | | | ○ | ○ | ○ | ○ | | | | | | |
| コミュニケーション | | 2Wayコミュニケーション ・対話およびインタビューの実施 ・意思疎通 ・コミュニケーション手法の活用と実践 ・効果的な話し方、聞き方の実践 | | | | | ○ | ○ | | | | | ○ | | | | | | ○ | ○ |

| セールス | 研修コース群 | 研修コース名 | 知識項目 | 提案書作成基礎 | IT製品/ソリューション | 企業経営 | セールス法務実践 | 実践的ビジネスプレゼンテーション | 状況対応能力 | セールスのコミュニケーション | 案件分析と営業戦略 | セールスリーダーの目標管理 | セールスリーダー研修 | 事業戦略 | 基礎 | インダストリアプリケーション | 最新ビジネス動向 | コミュニケーション活動 | インダストリ概説 | セールスプロセス実践 | 特定製品/ソリューション | セールスメディアの活用 | |
|-----------|--------|--------|--|---------|--------------|------|----------|------------------|--------|----------------|-----------|---------------|------------|------|----|----------------|----------|-------------|----------|------------|--------------|-------------|--|
| | | | | 提案書作成基礎 | IT製品/ソリューション | 企業経営 | セールス法務実践 | 実践的ビジネスプレゼンテーション | 状況対応能力 | セールスのコミュニケーション | 案件分析と営業戦略 | セールスリーダーの目標管理 | セールスリーダー研修 | 事業戦略 | 基礎 | インダストリアプリケーション | 最新ビジネス動向 | コミュニケーション活動 | インダストリ概説 | セールスプロセス実践 | 特定製品/ソリューション | セールスメディアの活用 | |
| コミュニケーション | | | <ul style="list-style-type: none"> 情報伝達 プレゼンテーション技術の活用と実践 公式または非公式文書の作成 文書表現および表現力の活用と実践 メディア選択 説得技法の活用と実践 | ○ | | | | ○ | ○ | ○ | | | | ○ | | | | | | | ○ | | |
| コミュニケーション | | | <ul style="list-style-type: none"> 情報の整理・分析・検索 状況対応能力の育成と実践 状況理解力の活用と実践 ミーティング運営技術の活用と実践 | | | | | | | | | ○ | | ○ | | | | | | | | ○ | |
| ネゴシエーション | | | <ul style="list-style-type: none"> ネゴシエーション 交渉プロセスの把握と実践 効果的な交渉技法の活用と実践 信頼関係の確立 目標の設定 共通利益 論理的思考の実践 問題解決手法の活用と実践 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |