

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)

※ 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。

開催概要

日 程 ・ 会 場

2023年

第114回 9月7日(木)、8日(金)、14日(木)、15日(金)

2024年

第115回 2月15日(木)、16日(金)、21日(水)、22日(木)

※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2023年4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_koukai@bcon.co.jp



Ver.1
W2312

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

ITソリューションセールスを体系的に学ぶ講座です。

公益社団法人全日本能率連盟から資格取得支援講座として認証されています。

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。

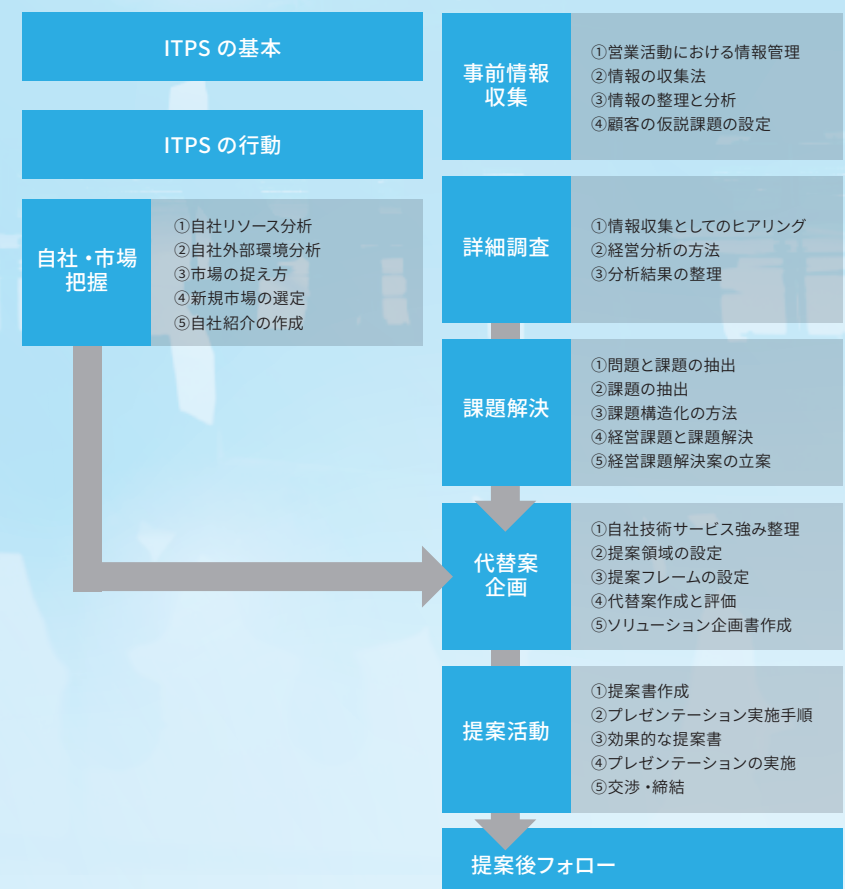
講座の特長

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。

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

プランニング・セールスの構成



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。