

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

2026年

9月3日(木)～4日(金) 9月10日(木)～11日(金)

2027年

2月4日(木)～5日(金) 2月18日(木)～19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2026年9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
〒103-0028
東京都中央区八重洲一丁目6番1号
TOFROM YAESU TOWER

公開講座担当直通
TEL : 03-6700-6013
Mail : bcon_seminar@bcon.co.jp



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。

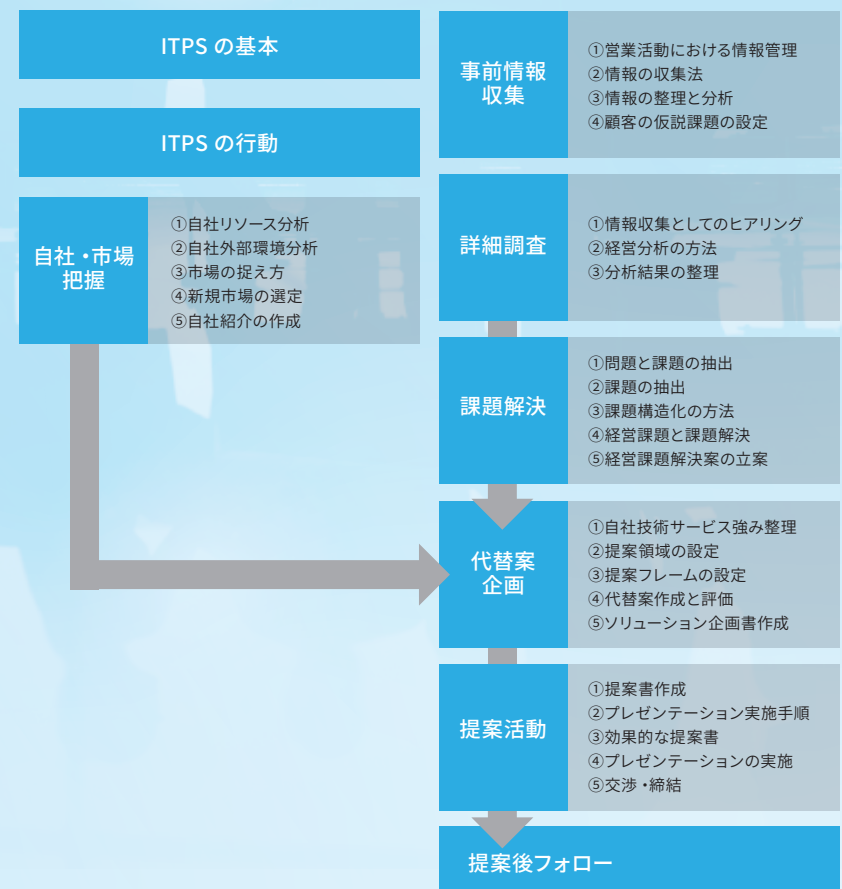
講座の特長

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。

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を取得することができます。