

日経ITエンジニアスクールの

eラーニングサービス

3000人超が
受けた人気講座が
eラーニングに!

IT営業のための トップアプローチ講座

IT営業の成功のカギは、最終決裁者の課題を聞き出し、その解決策を提示すること。自ら300回を超えるトップ層への営業経験を持ち、大手IT企業で3000人超に営業力強化研修を実施してきた講師が、自らのノウハウを伝授。成功率を高めるために必要な考え方やスキルを解説します。

目次

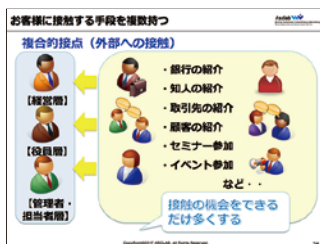
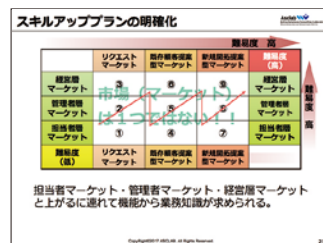
現在の市場環境～新規開拓になぜトップアプローチが不可欠なのか～/アプローチ先と必要スキル/受注を得るための活動/経営層との面談のポイント/経営層と話すための財務諸表の見方/体制を整える/目的の共有/提案と交渉

講師

川嶋 謙 氏 (アスクラボ 代表取締役)

料金 (法人様10名より)

初期設定料 50,000円(税別)
コンテンツ利用料 お一人8,000円(税別)



「企業内研修」とeラーニングサービスをセットにすることも可能です。お問い合わせください。
本講座は、日経BP社/日経BPマーケティング が提供するeラーニング講座です。

詳細・お問い合わせ・お申し込みはこちらへ

アスクラボ株式会社

アスクラボは『企業競争力向上を提唱するコンサル会社』です。

アスクラボ株式会社 東京支店

〒140-0015 東京都品川区西大井6-10-10 福ビル2階

TEL 03-3772-8851 FAX 03-6426-2150 mail info@asclab.com

<http://www.asclab.com>