

ITセールスエンジニアのための グローバルコミュニケーション研修



顧客視点への意識改革と英語力の強化を
どのように実現するか？

2015年12月17日(木)

時間: 15:00~17:00(受付開始14:30)

定員: 30名

費用: 無料

会場: CICOM BRAINSラーニング・センター

(秋葉原ダイビル7階)

※申込締切: 2015年12月15日(火)

※本来の研修は英語で行いますが、本セミナーは日本語で実施いたします



このような課題はありませんか？

- 対顧客・対社内ともに英語によるコミュニケーションの必要性が増している
- 英語研修は実施しているが、業務で活用できていない/成果に結びついていない
- 専門知識は豊富だが、顧客の視点に立ったニーズ理解や提案ができていない
- 海外の競合他社にコンペで負けてしまうことが多い

海外顧客の開拓、グローバルな開発案件の受注を支援するセールスエンジニア、プリセールスなど、営業系職種の方を対象とした研修プログラムをご紹介します (IT業界を中心とした、様々な業界で活用いただける内容です)。

営業担当者とともに顧客開拓や取引拡大を担うセールスエンジニア(プリセールス)は、顧客の担当者に対する専門的な情報提供や、技術に詳しくない決着者に対する分かりやすいプレゼンテーションなど、状況に応じた高度なコミュニケーションスキルが求められます。さらにグローバル化が進んだことにより、英語力の強化も課題となっています。

セールスエンジニアとしてのパフォーマンスを高めるために、営業研修や英語によるプレゼン・交渉のトレーニングを行うことは有効ですが、その際は一般的な内容に終始せず、IT営業の現場で活用できる具体的な内容が望まれます。またエンジニアからの配転・転身者も多いセールスエンジニアは、営業に必要な顧客視点に欠けていることも多く、トレーニングには意識の改革の要素も求められるのではないのでしょうか。

本セミナーでは、IT業界におけるセールストレーニングで多くの実績をもつFarzam Hadi氏によるTSO(Technical Sales Optimization) Training、およびサイコム・ブレインズによるIT営業のための英語コミュニケーションスキル研修をご紹介します。

■ セミナーの内容

- **セールスエンジニアのためのマインドセットと技術販売最適化**
 1. Hadi introduction
 2. Why is it essential for Pre-sales engineers to take TSO training?
 3. Course Introduction
- **ITセールスエンジニアのためのグローバル人材育成体系のご紹介**
 1. 自社製品・テクノロジー・ソリューション提案のためのプレゼン力強化研修
 2. 相手と最適な合意点を見つけ、案件を結ぶための交渉力強化研修

■ 対象者

人事、人材開発部門の方/グローバル人材育成ご担当者/セールスエンジニア

■ セミナー中の使用言語について

本来の研修は基本的に英語で実施しますが、本セミナーでは、日本語で説明致します。

■ 講師



Farzam Hadi (ファルザム ハーディ)

1989年より日本に居住し、母国語であるペルシャ語とトルコ語だけでなく、英語と日本語にも長けている。イラン航空の士官生パイロットとなつたのち、航空電子工学を修了し、イラン航空で10年間勤務したというユニークな経歴の持ち主。その後、日本語の語学学校に通うため東京に移り住み、日本で働くこととなった。日本に帰化している。日本では、ゲートウェイ・コンピュータとディメンションデータ・ジャパン(現在はNTTグループ傘下企業)にて営業部門役員として、その後、株式会社ネットマークス(日本国内最大規模のネットワークインテグレーション企業のひとつ)にて統括マネージャーとして勤務した経験がある。特にIT業界における営業、営業チームの管理、総括的管理業務の経験が豊富なことから、この業界の営業研修を得意とする。一方で北米、南米、ヨーロッパ、アジア太平洋地域、中東からなる多国籍、多文化チームの総括管理、アジア太平洋地域におけるメーカー、業者、顧客とのネゴシエーションや管理業務で豊富な実務経験を持つことから、異文化コミュニケーション、異文化理解といった異文化研修や文化をまたいだ営業研修を得意とする。カナダのプリティッシュ・コロンビア大学(UBC)において『異文化間研究学』も受講した経験がある。

■ ファシリテーター



金栗 雅実 Masami Kanaguri

サイコム・ブレインズ株式会社
グローバル研修第二グループ
マネージャー/HRDコンサルタント

前職では日系電子材料メーカー、デンマーク現地法人のManaging Directorとして、組織全般の運営指揮を取る。在職中は本社と子会社間のビジネスコミュニケーションスタイルの違いから生まれる連携障壁の解消に尽力。現在はサイコムブレインズにて、グローバル展開を図る企業に対し、多国籍環境で通用するグローバルリーダーの育成を支援。人材開発のコンサルティング業務に携わる傍ら、異文化理解研修やグローバルビジネスコミュニケーション関連の映像コンテンツの講師を務める。Copenhagen Business School卒業、経営学修士(MBA)。EJ Canada CollegeにてTESOL(英語教授法)Diploma取得。

■ お問い合わせ

CICOM BRAINS

Training & Development in Asia

サイコム・ブレインズ株式会社

担当: 加藤, Edsel(エドセル)

E-mail: kenshu@cicombrains.com

東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル7F

TEL: 03(5294)5576<直通> FAX: 03(5294)5578

▶ お申し込み・詳細

<http://www.cicombrains.com/event/japan/20151217.html>

※申し訳ございませんが、同業他社様からのお申し込みはご遠慮願います。