

業界知識・業種知識（1.0日間）

	コースの目的と成果	業界に対する理解	
午前	<p><目的> IT業界の変遷と現在のIT営業担当者に求められるものを整理し、アカウントマネジャーとしてどのような行動を求められているかを再認識する</p>	<p>製造業のソリューション領域を見出すための業界を取り巻く環境 ソリューションを展開する上でのポイント 主要な適用分野 IBMのソリューション</p>	<p>製造業の課題 製造業の適用領域 適用業務とソリューション</p>
午後		<p>業界に対する理解</p> <p>流通業のソリューション領域を見出すための業界を取り巻く環境 ソリューションを展開する上でのポイント 主要な適用分野 IBMのソリューション</p>	<p>流通業の課題 流通業の適用領域 適用業務とソリューション</p>
前提条件	<p>参加者は、5-10年の営業経験を持ち、それなりに業界知識を身につけている また独力またはコンサルタントの支援を受けながらSCM・ERP・CRM・PLMなどのアプリケーション提案、システム提案を行い、ユーザーに対して説明ができるレベルにある</p>		

午前

午後