

DC向け営業強化研修

エフシーアイジャパン株式会社様

開催日： 2018年10月15日

研修期間： 半日

参加人数： 14名（営業）

講師： 津田 邦和

会社プロフィール

- 会社名：エフシーアイジャパン株式会社
- 所在地：〒140-0014 東京都品川区大井1-47-1 NTビル2F
- 業種：サーバー、ストレージ、ネットワーク、産業機器、自動車、民生製品など多様なアプリケーションに対応したコネクタおよびケーブルアセンブリ品を設計・製造、販売
米国アンフェノールグループ（世界2位の総合コネクタメーカー）の日本法人の一つ。

企業様の課題と目的

- 業務的な知識を習得して、SIerとDCの事業を理解する。
- お客様のビジネスと課題を理解する。
- お客様のニーズに沿った提案をするために何が重要かを把握する。
- 新規開拓のアプローチ方法を考える。

研修内容

(1) セミナー（3.5時間）

- ・『ネットコンピューティングの定義と構造を理解する』
- ・『クラウドのメリットとリスクを理解する』
- ・『DCの概略と構造を理解する』
- ・『DCの課題とニーズを知る』
- ・『お客様のビジネススケジュールと営業のタイミング』
- ・『営業時に気を付けたい顧客事情』 など

(2) ディスカッション

受講者の声は裏面を参照→

研修を受けてみて

ご依頼主（企画者）の感想



長瀬 守様

FCIジャパンは米国を拠点とする総合コネクタメーカーでありデータセンターに必要な製品も豊富に取り扱っております。日本においてもデータセンターがマーケットを牽引するビジネスとなると確信しております。データセンターへのビジネス経験がない我々としてはNCRI津田先生の営業研修は非常に有意義でした。データセンターが、ソフト、通信・電力、土木、建築などの色々な技術の集合体であること。我々が今まで考えてもいなかったアプローチ方法が必要であることを認識しました。FCIジャパンも時代の流れに乗り遅れずにデータセンターのビジネス獲得をしたいと考えています。またNCRI津田先生にはFCIジャパンが取り扱っている製品に併せて通常のトレーニングをカスタマイズしていただき感謝申し上げます。

受講者の感想

- ・非常に分かりやすかった。
- ・質問に対して、具体的な事例を多く用いてくれたのでとても分かりやすかった。
- ・当社仕様にトレーニング内容のカスタマイズをしてもらえたので、理解しやすかった。
- ・DC事業者に対するアプローチ方法や提案の切り口など普段分からなかったことやこれまでとは違った考え方やアイデアが聞けて良かった。
- ・提案段階のステップなどが聞けて良かった。実践するのはこれからだと思った。
- ・通常はDCとは異なる分野を担当しているが、それでも非常に分かりやすかった。違った業界を理解することも今後の営業に役立つと思った。
- ・DC事業者や競合企業のことなどについてもっと知らないといけないと思った。

コメント

IoTの普及や画像映像等データ量が今後も増えていくことから、DC市場も成長が見込まれています。しかしながら、DC事業者への営業活動は特殊な部分もあり、そのDC市場に対してどのようにアプローチを仕掛け、自社の事業拡大を目指していくのが皆さんの課題となっていました。そのため、研修中は非常に多くの質問が出て、活発なディスカッションも行われました。このような課題解決へのきっかけやノウハウを皆で共有されることが、今後の営業強化へと繋がります。

次のステップとして、個々の営業力の底上げを目指すためのステップアップ研修もご用意しています。お客様の本音を探り、どのような提案をすればお客様が社内で決済を取りやすいのか…等具体的なスキル習得を目指して頂きたいと思っております。

