

クラウドディスカッション

株式会社アイネット様 (SOL/SS)

開催日： 2017年7月10日

講師： 津田 邦和

企業様の課題と目的

- 守りと攻め!新しいことのチャレンジを忘れず、お客様にそった提案を目指す。
- クラウドによるビジネス変化を理解する。
- クラウド時代に必要な提案スキルが何かを理解する。
- クラウドの多くのメリットの中から、顧客に適合したメリットを「具体的に」提案するとはどういうことか？

研修内容

(1) セミナー (2.5時間)

- ・『オンプレミスSIerはCIerを取り込んで生き残る』
- ・『不毛な「クラウドの定義」の議論について』
- ・『クラウドのメリット群-売り方の基本とオンプレとの違い』
- ・『クラウドが売れるチャンス・商談獲得パターン』
- ・『クラウドのモデルとコスト構造-見積もりの概略項目』
- ・『最新鋭のデータセンターご紹介』 など

(2) ディスカッション (1時間)

研修風景



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



池部 俊昭 様

データセンターを保有しクラウドを積極的に展開してきた当社としては、今まであまりクラウドに携わっていなかったメンバーについても、クラウドの「メリット」を明確にお客様に説明出来る事が必要と、この研修を企画しました。講師の津田様の功にもよりますが、受講メンバーから積極的な意見も多数あって大変有意義な研修になりました。



綾井 雅彦 様

今回ソリューション営業メンバーを中心に実施しましたが、この研修を機に「仕掛けていく提案営業」へとマインドセットを変えていくにも効果があったのではないかと考えています。

津田様には大変感謝しております。

受講者の感想

- ・ 津田先生の圧倒的な情報量。知識量。
 - ・ 具体的事例が多くイメージし易かった。
 - ・ 今までと違った観点でのクラウドについて学ぶ事ができ新鮮でした。
 - ・ SaaS、PaaS、IaaSの違いを明確に説明できるようになるべき。
 - ・ 現在までアクションしてきたお客様に対して再度提案をすべきだと思いました。
 - ・ 勉強するきっかけになりました。
 - ・ クラサバに安住してられない。データセンターを保有している我々にはチャンスにもなりえると考えました。
 - ・ お客様訪問時のネタとしても本セミナーは使えると感じました。
- (その他、多数の感想を頂戴しました。)

コメント

セミナー終了後、受講者のみなさんからは、「クラウドに関する目の前のぼやっとしていたことが晴れました」との反応が印象的でした。クラウドはその名のとおりに、ネットの向こう側の構造が見えにくく、それによって顧客に提供される付加価値が整理できないまま市場展開が進んでいます。このセミナーは、まさにデジタルにこれらの付加価値とその条件を納得できる言葉で習得するものです。そのため、セミナー受講後には顧客への対応に自信をもって臨むことが可能となります。さらに、このセミナーの続編としてクラウドプロデューサー育成コースがあり、それらを受講するとさらに明確化され、プロフェッショナルとしてのクラウド提案プレイヤとなることが期待できます。

ぜひクラウドの販売と普及にお役立てればと思います。

