



営業リスクマネジメントの達人育成研修 のご案内

2014年12月 システム企画研修株式会社

言わずもがなですが、営業は受注案件に対する最初の接点を担当します。
そして営業は、どうしても受注や成約の功を急ぎます。そのため、営業の対応や仕切りがまずいと、大きなリスクを抱えることとなります。
営業はどのようなリスクに配慮しそれにどう備えなければならないのかを学んでいただきます。

1. 当研修の目的・ねらい (Why)

(1) 目的

- 営業には、どのようなリスクが潜んでいるかを学んでいただきます。
- それらのリスクにどう対応しなければならないかを学んでいただきます。
- 定評のあるSS式リスクマネジメントシステムの活用法を学んでいただきます。

(2) ねらい

- 営業活動不備によるリスクを回避していただきます。
- それによって大きな損害発生を未然に防いでいただくことができます。

2. 当研修の内容と実施方法 (What, How)

- 以下の時間割で進めます。

9:30	
10:00	営業リスクマネジメントの必要性解説
11:00	SS式リスクマネジメントシステム解説
12:00	
13:00	SS式リスクマネジメントシステムを利用してリスクの洗い出しと対応策の検討実施
17:00	<ul style="list-style-type: none"> • 複数案件のケーススタディ方式 • 個人演習とチーム演習
18:00	営業のリスクマネジメントに関する意見交換

- 演習する案件の種類 (以下の組み合わせ)
基幹系・情報系
新規開発・再構築
アジャイル手法など新規手法適用
元請け・2次請け

4. 当研修の実施時期 (When)

- オープンコース 次回開催日未定
- 企業内研修の場合は、講師との日程調整をさせていただきますが、原則としていつでも可能です。

5. 当研修の担当講師 (Who)

- オープンコースの担当講師：上野則男
- 企業内研修の場合：
得意分野の異なる複数講師が対応可能です。
お客様のご希望に合わせて担当講師を選定させていただきます。

6. 当研修の実施料金 (How Much)

- (1) オープンコース (消費税別)
 - お1人 50,000円 (テキスト・昼食代込み)
- (2) 企業内研修 (消費税別)
 - 1研修当たり講師料 620,000円 + テキスト代1人分3千円
- (3) SS式リスクマネジメントシステム営業編
 - 当研修で使用する営業リスクマネジメントシステム営業編購入希望の場合は、1社対象利用権付きで100,000円 (消費税別) です。
 - 単体での販売もいたします。料金はお問い合わせください。

3. 当研修のご参加者 (Where)

- 各種情報システム開発の営業に従事する方 (演習を実施するため、ある程度の経験が必要です)
- その営業活動を管理しなければならない立場の方 (上司または管理部門の方)



お問い合わせ システム企画研修株

電話：03-5695-3130

mind-pc@newspt.co.jp http://www.newspt.co.jp

この案内は以下のURLよりご参照いただけます。

http://www.newspt.co.jp/data/kensyu/kachimokuhyou_s/09eigyoku.pdf



営業リスクマネジメントの達人育成研修 のご案内

SS式リスクマネジメントシステム のご紹介

旧住商情報システム(株)殿とシステム企画研修(株)が開発した
リスクマネジメントシステム(リスク分析からリスク対策まで含む)

- ▶ 大きな失敗プロジェクトのほとんどは、営業段階の対応不備が原因であり、営業リスク対応は極めて重要です。
- ▶ ここで解説する原則どおりの対応を行えば、大半のリスクは除去できるはずです。



営業編のリスク対応原則

1. リスクのある案件は受注しない。
2. 自らリスクを抱え込む営業を行わない。
 - ➔ いい加減な見積り提示、あいまいな契約締結、等。
3. リスクのある状態に対して改善対応を行う。
 - ➔ お客様に対しても交渉を行う。
4. リスクのある状態で受注する場合は、契約書でリスク回避措置を行う。

営業編のシステム構成

1. 営業段階のリスクマップ
 - ➔ 営業段階を3ステップに分けリスクの存在を示すマトリックス
2. 営業段階のリスクチェックリスト
 - ➔ 3ステップ別にチェック項目を指定した全体で70数項目のチェックリスト
3. 営業段階のリスクマネジメントの基本原則
 - ➔ 左記を具体化して解説
4. 契約段階のリスク回避対策
 - ➔ リスクがある事項のリスクを回避するための契約条項を提示

営業段階のリスクチェックリスト

当チェックリストのチェック対象の選択

➔ 当チェックリストは、大項目ごとに以下の区分で、チェックの要否を指定しているので該当分のチェックを行う。

➔ ○は必須、△は状況により実施

A	要件定義・外部設計を含む工程の請負い契約の場合
B	要件定義・外部設計を含む工程の(準)委任契約の場合
C	内部設計以降の工程の請負い契約の場合
D	内部設計以降の工程の(準)委任契約の場合

当チェックリストのチェック対象の選択

➔ 当チェックリストの質問項目は、当該案件への対応法を検討する上で、必須の項目である。不明の場合は事実かどうかその確認を行わなければならない。

サンプル

		リスクの大きさ					
		0	1	2	3	4	
総計		0	0	0	0	0	
A 1 5 ○	1501 プロジェクトの責任者(意思決定者)は決まっているか	0 適任者が決まっている					要 確 認
		1					
		2 適任者かどうか不明であるが決まっている					
		3					
○ 、 B 客 ・ 様 C の 1 体 △ 制	1502 プロジェクトを推進する体制が明確か	4 決まっていない					要 確 認
		0 既に推進体制ができていない					
		1					
		2 まだできていないができそうである					
C の 1 体 △ 制	1506 当案件に対して反対勢力があるか	3 まだ分からない					要 確 認
		4					
		0 反対勢力はない					
		1					
△ 制	1506 当案件に対して反対勢力があるか	2 不明である					要 確 認
		3					
		4 強力な反対勢力がある					

リスクの判定結果(サンプル)

営業段階のリスクチェックリスト 合計の比率

