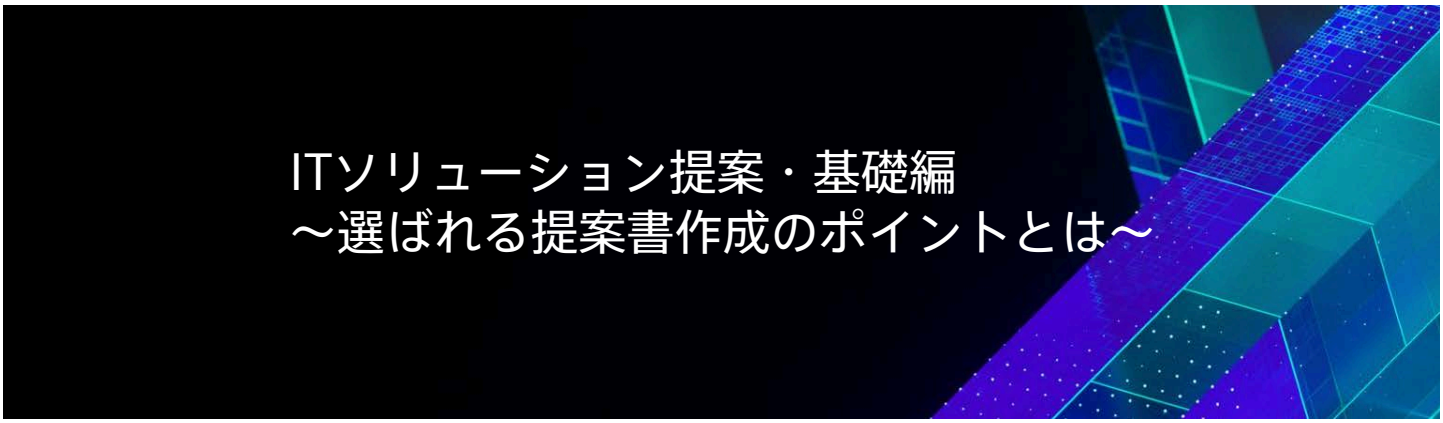
Hewlett Packard
Enterprise



ITソリューション提案・基礎編
～選ばれる提案書作成のポイントとは～

スケジュールと申し込み	スケジュール確認・お申し込み
コースコード	H0AK4S
日数（開始時間～終了時間）	2日間(9:30 ～ 17:00)
実施方法	・クラスルーム (新宿LC　中之島) ・オンライン
受講料	**120,000円（税込み：132,000円）**
主催	トレノケート株式会社

※受講料は、予告なく変更されることがございます。

コースの概要

ITによる経営課題の解決を提案する際には、ソリューション構築・導入を提案するための文書、すなわちITソリューション提案書が必要です。
このコースでは、まずITソリューションの全体像を理解し、ソリューション構築のゴールを明確にします。顧客のニーズに応え、付加価値をアピールする提案をまとめあげるプロセスを修得します。

学習目標

- ITソリューション構築・導入に必要な基本項目は何か説明できる
- ITソリューション提案書に必要な要素は何か説明できる
- ITソリューション提案書が作成できる

- ITソリューション提案書に独自性を盛り込み差別化できる

※コース概要は、予告なく変更されることがございます。

前提知識

特になし

主な対象者

- 提案型営業を必要としているITプロフェッショナル
- コンサルタントを目指しているITエンジニア

コースの説明

1. 提案の方向性を決める
- 提案の方向性
- ステークホルダー
- 意思決定者
- Win-Win
- 提案ストーリー
【演習】目次

2. 提案の範囲を決める
- IT化の背景
- あるべき姿の全体像
- 現状の整理
- 問題・課題
- ターゲットの特定
【演習】提案の背景

3. 提案ソリューションを決める
- ITソリューションの捉え方
- IT化スコープとは何か
- ITシステムとは何か
- ITサービスとは何か
- モニタリングとは何か
- 何を提案するか
【演習】ソリューション構成

4. 提案ソリューション導入イメージを具体化する
- 活用シーン
- 期待効果

- 実現スケジュール
- 実施体制と役割分担
- コスト見積
- 投資対効果
【演習】ソリューション導入

5. 提案の差別化要因を特定する
- 潜在ニーズはないか？
- 拡張性の必要はないか？
- 稼動後の協業体制
【演習】差別化要因

6. 提案の付加価値をアピールする
- なぜ、わたしたちか？
- 「Why US？」の基本項目
【演習】Why Us？

7. 提案書をレビューする
- 文書校正
- リハーサル
【発表】

※研修のまとめとふりかえり
※オリエンテーション（研修の進め方・自己紹介・お願い事項など）

【実習/演習/デモ内容】
講義に関する演習を個人別/グループ別に実施します。

※本コースはトレノケート株式会社主催コースです。

※コース内容は、予告なく変更されることがございます。

お問い合わせ・お申込み

日本ヒューレット・パッカード合同会社

HPE教育サービスお問い合わせ窓口

(月～金：　9：00～12：00、13：00～17：00、土日、祝祭日、年末年始及び5/1は除く）

お問い合わせフォーム →

FAQサイト →

© Copyright 2024 Hewlett Packard Enterprise Development LP