

ITも営業も未経験。
それでも
IT営業に挑戦できる理由



■ 未経験からの挑戦、不安はありませんか？

IT業界や営業職への転職を考えたとき、こんな不安を感じる方も多いのではないのでしょうか。

こんな不安はありますか？

- 🌀 会社の雰囲気馴染めるかな
- 🌀 IT業界で上手くやっていけるかな
- 🌀 自分に営業活動ができるのかな



不安は軽減されていきます！

- 基礎からIT知識を学ぶ
- 営業に必要なスキルを身につける
- 実践を通じて、少しずつ経験を積む



IT業界や営業職が未経験の場合、「自分にできるだろうか」と不安を感じるのは自然なことです。

BCCでは、未経験からでもIT営業に挑戦できるよう、基礎知識から実践まで段階的に学べる教育の仕組みを用意しています。

その中で、知識やスキルと同じくらい大切にしているのが、**新しいことに挑戦するための「マインド」**です。

次のページから、BCCがどのようにIT営業人材を育成しているのかをご紹介します。



BCCに入社してくる人って？

当社では、未経験若年層を積極的に採用しています。

そのため、**新入社員のほとんどがIT業界も営業も未経験**です。

正社員経験がない人もいます。

しかし、**未経験の方でもIT営業に挑戦できる教育の仕組み**を用意することで、

入社後2ヶ月で、IT営業として活躍できる教育を行っています。

こちらの資料では、当社の新人教育についてご紹介いたします！



IT営業を育てる当社の教育プログラム

当社が用意している、未経験の方でもIT営業に挑戦できる教育の仕組みとは、

「BCC-LaPTプログラム」という教育プログラムです。

BCC-LaPT プログラム Lecture and Practical Training

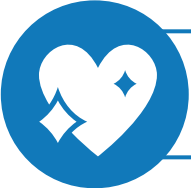


基礎教育だけでなく、ソリューションユニットにて実際の営業現場で経験を積むことによって、

短期間で「**営業マインド**」「**営業スキル**」「**IT知識**」を習得することができます。

「BCC-LaPTプログラム」に沿った研修のステップ

研修期間は「**BCC-LaPTプログラム**」に沿って、下記のステップで研修を進めていきます。
新入社員に対して**まず最初におこなうのが、マインド**についての座学研修です。

STEP
01  **マインド研修** 社会人として、特に営業として大切なマインドを学びます。

STEP
02  **ビジネスマナー研修** 名刺交換の仕方やメールの書き方などを学びます。

STEP
03  **IT知識・営業研修** IT営業として必要な知識を幅広く学びます。

STEP
04  **営業実践** テレアポや訪問など、営業活動をOJTで学びます。

■ どんなマインドを伝えているのか？

マインドとは「心構え」や「精神状態」のことを言います。

当社では未経験で入社される方が多いこともあり、漠然とした不安を抱えた新入社員がほとんどです。

まずはその不安を取り除き、少しずつ自信をつけてもらいたいと考えています。

上記を踏まえて、新人教育の最初に伝えているマインドがあります。それは以下のマインドです。

新しいことに勇気をもってチャレンジすること

このマインドを持ったうえで新人研修を受けてもらうために、マインドの研修は最初に実施しています。

なぜこのようなマインドを伝えているのか、どんな研修で伝えているのか、
今回のホワイトペーパーでは当社のマインド研修の一部をご紹介します。

■ 当社のマインド研修の中身① マインド

当社の新入社員はほとんどが未経験者のため、入社後に学ぶこと・経験することは初めてのことばかりです。

不安や緊張を抱えている方が多い中で「**まずはやってみることが大切**」だということを伝えます。

しかし、マインドというのは変えにくいものではあるので、研修では**マインドセット**に触れています。

マインドセットとは「物事を捉えるときの思考の癖」で、**意識次第で変えていくことが可能**です。

成長型マインドセット



- ✓ 自分の能力は、経験や努力次第で伸ばせるという考え方。
- ✓ 失敗を前向きに捉えて次の挑戦に向かうことができる

停滞型マインドセット



- ✓ 自分の能力は、努力しても変わらないという考え方。
- ✓ 一度失敗したら「自分には無理だ」と諦めがちで、経験を蓄積しにくい。

新入社員が成長していくために大切なのは、**成長型マインドセット**です。

■ 当社のマインド研修の中身 ② 組織で働くためのルール

社会人の心得研修では、マインドだけでなく「組織で働くためのルール」も教えています。

内容としては、**社会人として守るべきルールや規則など、もっとも基本的なこと**です。

適切な報連相のタイミングは？

わからないことがあったら
どうすればいい？

ミスをしてしまったら
どうすればいい？

遅刻をしてしまうときは
どうすればいい？



■ 当社のマインド研修の中身 ③ 仕事の進め方

最後に「仕事の進め方」を学んでいきます。仕事はどのように進めていくのか、どうすれば成長できるのか。

仕事の始まりから完了までの流れ、それぞれで押さえておくべきポイントを丁寧に説明しています。

仕事の始まりから完了までの流れ



一つひとつのステップを丁寧に積み重ねることで、確実に成長していくことができます。

■ 当社のマインド研修によって得られる効果とは？

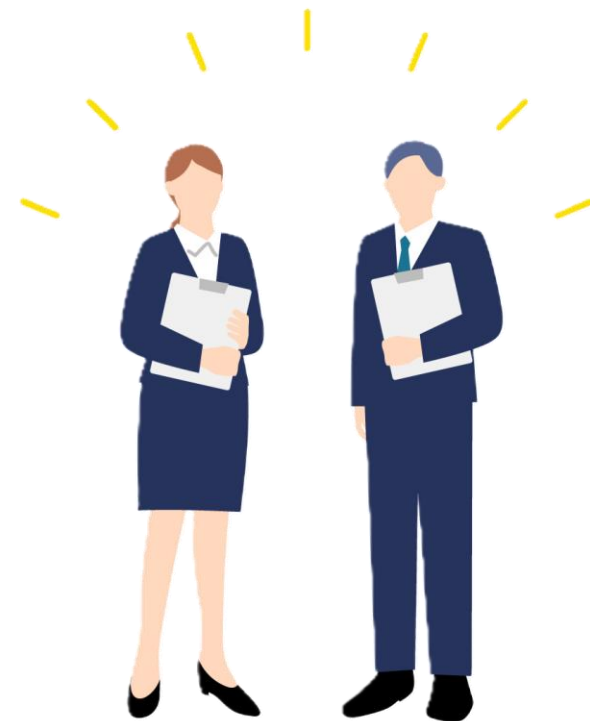
ホワイトペーパーの最初にもあった通り、

新入社員のほとんどが **IT業界** も **営業** も **未経験** です。

正社員経験がない人もいます。

しかし、**当社の従業員**の約6割が、**大手IT企業**で **営業** として活躍しています。

今回ご紹介したようなマインド研修を実施し、
研修期間のうちにマインドを身に付けてもらうことで、
2ヶ月間という短い期間で**IT営業人材を教育する**ことができます。



新しいことに勇気をもってチャレンジすること

IT業界や営業職が未経験でも、最初からすべてができる必要はありません。

BCCでは、基礎から学び、実践を重ねながら少しずつ成長していくための教育環境を整えています。

その中で大切にしているのが、「**まずはやってみる**」という気持ちです。

わからないことを学び、失敗から次の行動を考え、一つずつできることを増やしていく。

そうした経験の積み重ねが、IT営業としての成長につながるとBCCは考えています。

「IT業界に挑戦してみたい」

「営業として新しいキャリアを築いてみたい」

そんな気持ちをお持ちの方と、一緒に働けることを楽しみにしています。



■ (参考)社会人として重要なマインド

時間管理の意識を持つ

限られた時間を有効に使う意識を持ちましょう。1日の時間は限られているので、タスク管理が重要です。

✔ タスクの優先順位のつけ方

タスクがどの領域に分類されるか、優先順位をつけるのが苦手な人は、**緊急度**と**重要度**の2軸を意識しましょう。

また、タスクに**どれぐらいの時間が掛かったのかをメモ**しておきましょう。
同じタスクが来た時に、前回より早く処理できれば、業務効率、生産性が上がっていきます。

重要

重要ではない

緊急

緊急ではない

第1領域

問題・課題の領域

- ・締め切りのある仕事、会議
- ・トラブル対応
- ・危機や災害

第2領域

質の高い領域

- ・将来に向けた準備や計画
- ・資格取得や自己啓発
- ・豊かな人間関係作り

第3領域

見せかけの領域

- ・重要でない差し迫った問題
- ・重要でない電話
- ・突然の来訪

第4領域

無駄な領域

- ・とりとめのないだらだら電話
- ・噂話などの暇つぶし
- ・関係のないメルマガ

(参考)社員インタビュー記事

一人ひとりに寄り添ってきた接客経験を活かし、 IT営業として新たな挑戦へ



 K.Hさん
 フィールドセールス
 入社2年目(中途)

「未経験でも挑戦できる環境が整っていると実感しています」

「未経験からでも、挑戦を後押ししてくれる環境がBCCにはあります！」



IT営業への挑戦を決めた理由

前職では、携帯販売や旅行会社に勤務しており、個人のお客様への接客から法人営業まで幅広く携わる中で、「もっと新しい分野でも営業として成長したい」という想いが強くなり、BCCへの入社を決めました。



未経験でも安心して成長できた

研修でITの基礎から丁寧に学べ、分からないことも相談しやすい環境。周囲のサポートもあり、不安なく業務に取り組むことができました。今でも、自信を持ってサービスをご案内できています。



幅広い提案ができる営業を目指して

現在はネットワークサービスの営業として、案件の発掘から商談、受注までを一貫して担当しています。現在のサービスに加え、他の商材の知識も深め、幅広い提案ができる営業を目指しています。チームと連携し、お客様へより良い価値を提供していきたいです。

会社概要

商号	B C C株式会社
事業所	東京本社 : 東京都千代田区外神田 6-15-9 明治安田生命末広町ビル 9F 大阪本社 : 大阪府大阪市中央区今橋 2-5-8 トレードピア淀屋橋 9F
創立	2002年3月
代表取締役社長	伊藤一彦
カンパニー名	IT営業アウトソーシングカンパニー
カンパニー長	松村健太
主要部門	・ 営業アウトソーシング ・ ソリューション
許認可	労働者派遣業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(08)号） 電気通信事業（E-28-03972）
主要取引先	株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ) 日鉄ソリューションズ株式会社 ダイワボウ情報システム株式会社 日本電気株式会社(NEC) 富士ソフト株式会社

