

ITインフラ営業マンに必要な 3つの重要ポイント



ITインフラ営業！？

ITインフラ営業は顧客との信頼関係を構築するためのコミュニケーション能力はもちろん、自社の商品・サービスに対して深い理解を持ち、その魅力をお客様にアピールする力が不可欠になります。

しかし、お客様が最新のシステムを利用しようとする、新しい環境に適応する際にトラブルが生じることもあります。

急速な技術の変化やお客様のスキル、契約と実際の運用のギャップもトラブルの要因になります。営業は事前に細かな確認とコミュニケーションを重視し、トラブルが生じた場合にはスピーディーな対応が求められます。



そもそもITインフラ営業って…？

ITインフラ営業は、企業や組織に対してITインフラ関連の製品やサービスを提供し顧客のニーズに応える役割です。

当社では主にネットワークサービスとクラウドサービスを中心に提案しております。



ITインフラ営業で成果を上げるためには、商品やサービスの販売だけでなく、お客様との構築が重要になります。このホワイトペーパーでは、顧客との関係構築をするための営業の心構えとして必要なポイントを3つに絞ってお伝えします！



お客様との信頼関係の構築

ITインフラ提案において営業は、
提案しているソリューションの強みだけでなく、
潜在的な課題やリスクも顧客と共有し、協力関係を築き上げます。
もちろん他社情報などを顧客に伝えることも大事です。
また、単なる営業活動にとどまらず、
個人的な対話や軽いトークも取り入れることで、
更に関係がよりよいものになります。



POINT!

- 💡 お客様のために有益な情報を伝える！
- 💡 お客様との会話を楽しむ

お客様の提案してほしい要件の理解

お客様の提案してほしい要件の理解から始まります。
顧客との会話を頻繁に行い、多くの情報収集をする必要があります。
お客様の実現したいことが定まっていないことも多いなか、
提案依頼をされることはよくあります。
そのため営業マンは、業界のトレンドや競合状況に通じ、
それに基づいて顧客に最適な提案を行うことが必要です。
またフットワークの軽さも信頼につながります。



POINT!

- 💡 お客様のやりたいことを理解する
- 💡 フットワークを軽く

継続的に勉強する

急速なIT技術の進化に対応するために、
持続的な学習がとても重要です。
特に新たな用語がよく追加されるため
その用語を調べる習慣を身につけることが大事です。

営業としては、全ての技術用語を熟知する必要はありません。
お客様と会話を円滑するために必要なことですので、
表面的な理解で適切なタイミングで的確な情報を提供する必要があります。



POINT!

- 💡 常に勉強し続ける
- 💡 IT用語を幅広く知る

実践的な知識の蓄積とアウトプット

過去の営業活動での経験を通じて実践的な知識の蓄積が大事です。
当社ではSFAを利用して蓄積しておりますが、
それらの蓄積したものを顧客に伝えなくては
本当の意味で自分で知識として理解したことになりません。
大事なことはインプット（蓄積）とアウトプット（行動や成果物をだす）の
バランスを同じにすることです。



POINT!

💡 インプット（蓄積）とアウトプット
（行動や成果物をだす）の
バランスを同じにする

顧客のスケジュールの理解と自分のスケジュール管理

ITインフラ提案では、通常新たな投資ではなく、既存システムの老朽化による更新提案です。

この提案は3年や5年といった周期で行われることが一般的です。

そんななか、**最も重要**なのは顧客のスケジュールを理解し、それに合わせて行動することが必要になります。

顧客のスケジュールを考慮して自身のスケジュールを構築し、関係者と効果的なコミュニケーションを図ること。

このスキルを身につけた営業は、自律的かつ効果的に行動でき、営業成績を向上させることができます。

POINT!

💡 自分で自分のコントロールをしてスケジューリングをする



ポイントのまとめ

01 顧客との信頼関係構築

- ✓ お客様の提案してほしい要件の理解
- ✓ お客様との信頼関係の構築

02 技術的な専門知識

- ✓ 継続的に勉強する
- ✓ 実践的な知識の蓄積とアウトプット

03 スケジュール管理

- ✓ 顧客のスケジュールの理解と自分のスケジュール管理

Point !

- 💡 お客様のやりたいことを理解する
- 💡 フットワークを軽く
- 💡 お客様のために有益な情報を伝える！
- 💡 お客様との会話を楽しむ

Point !

- 💡 常に勉強し続ける
- 💡 IT用語を幅広く知る
- 💡 インプット（蓄積）とアウトプット（行動や成果物をだす）のバランスを同じにする

Point !

- 💡 自分で自分のコントロールをして営業活動のスケジュールリングをする



ITインフラ営業は顧客との長期的な関係構築をしなければ成果につながりません。
当たり前のことをどれだけ当たり前にできるかが重要です。

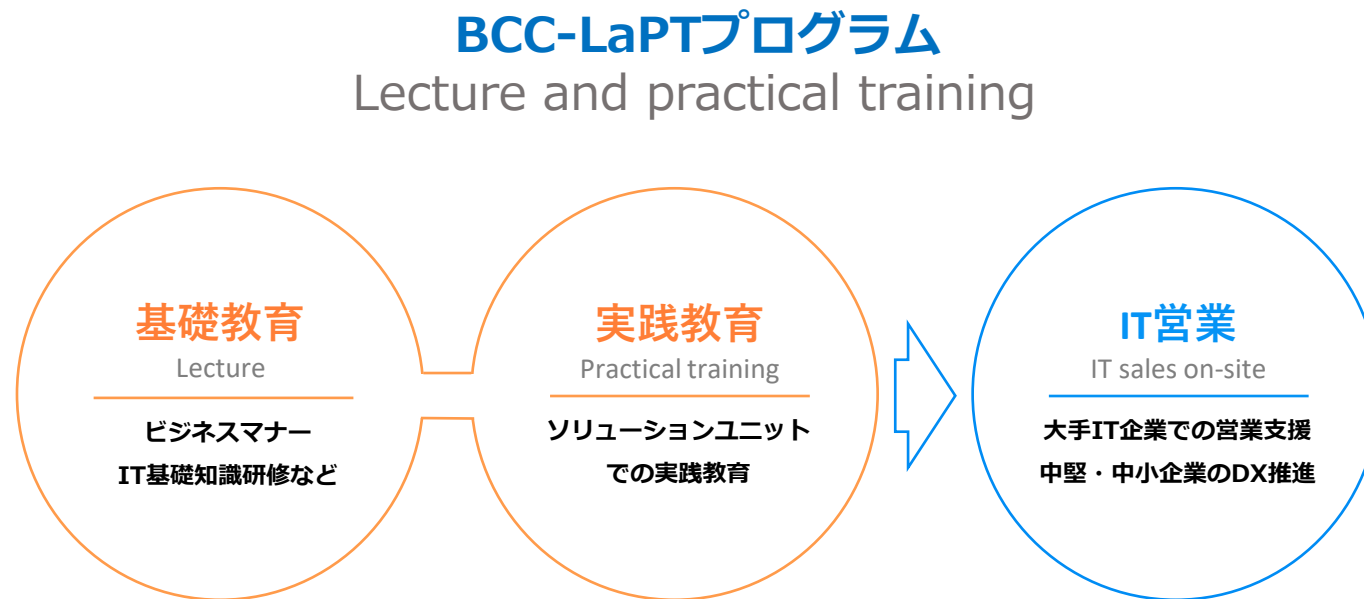
つまり、お客様にとって信頼できる 営業マンになることが重要

当社の場合は、こちらを常に意識し営業活動をしております！

また当社の教育プログラムであるLaPTプログラムでは
これらが習得ができるようになっております。



参考：ソリューションとIT営業アウトソーシングを繋げるBCC-LaPTプログラム



IT営業を育成するため、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で、短期間に「**営業マインド**」「**営業スキル**」「**IT知識**」を習得します。

また、配属先が決まると配属先の業界動向、ビジネスモデル、企業文化及び営業商材等について徹底的に教育を行うことで、**2ヶ月で営業職として活躍できる人材の育成が可能**となっております。

この教育プログラムこそが当社の営業アウトソーシングの基盤と考えております。



BCC-LaPTプログラム 教育内容一覧

基礎教育

BCCビジネスモデル説明

ビジネスマナー研修

IT業界について

IT知識全般研修

ES業界研修

法人営業基礎研修

利益とコスト研修

P マーク研修

コンプライアンス研修

ビジネス文章研修

メールの書き方研修

支払サイト・与信・
商流研修

ネットワーク基礎研修

回線・モバイル・SIM研修

PC基礎研修

Windows OS
Office研修

Server基礎研修

仮想化基礎研修

クラウド基礎研修

Microsoft365研修

会社案内研修

Power Point基礎研修

Excel基礎研修

派遣法研修

商材研修

テレアポ研修

その他多数の研修項目を実施

実践教育

テレアポ実践

客先同行訪問

客先単独訪問

営業ロープレ

配属前研修

配属先に合わせた研修

約2ヶ月の研修期間



BCCにマルツとお任せ！運用負荷の軽減へ

ネットワークは今やビジネスを支える重要なインフラとなりました。働き方改革を背景に、クラウドが普及した一方でネットワークが複雑化し年々、運用負荷が拡大している課題があります。

本サービスは、マネージドで運用負荷を軽減するほかネットワークの必要な機能を選択し、組み合わせることでシンプルにお客様の環境にあったネットワークを提供します。

お客様に寄り添い、共にネットワークを創るサービス～BM Xシリーズ～

これまで50社を超えるIT企業の営業支援を行ってきた当社だからこそ、
お客様のお困りごとに適する人材をご提案することが出来ます。

ご興味がある方は是非当社までお問い合わせください！

[お問い合わせはこちらから](#)

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	一般労働者派遣事業（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(07)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

