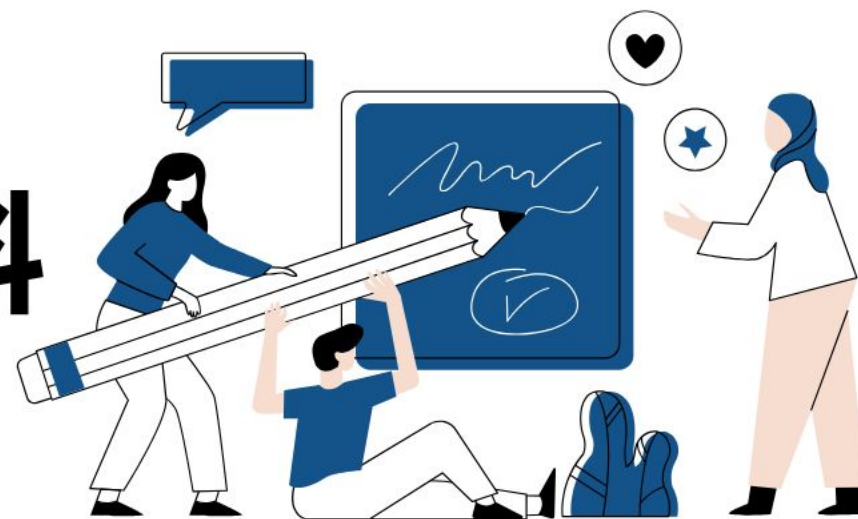


ラプトレサービス紹介資料

LAPTRE
ラフトレ





IT、営業未経験からIT営業へ育てる
オンライン研修プログラム

IT営業に

特化した教育プログラム

数字に

意識をもった営業を育成

50社以上の

大手IT企業への支援実績

当社はIT営業未経験者を2ヶ月でIT営業人材として活躍できる研修を行っております。

これまで当社が培ってきたIT営業人材育成の実績をもとにした、eラーニングサービスとなります。

IT営業に特化した教育プログラム

BCC-LaPTプログラムは、IT未経験・営業未経験の人材をIT営業に育成するためのプログラムです。創業から現在までの経験とITのノウハウを体系化し、「**営業マインド**」「**営業スキル**」「**IT知識**」を中心に学ぶことができます。



《教育内容》

BCCビジネス モデル説明	事業部説明 (ITO、ITS、 HC)	IT営業とは	IT業界/知識 全般研修	Pマーク研修	コンプライア ンス 研修	派遣法研修
社会人の心構 え研修	ビジネスマナー 研修	ビジネス文書 研修	メールの書き方 研修	法人営業基礎 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	Server基礎 研修	飯沼化基礎 研修	クラウド基礎 研修	Microsoft 365 研修	会社案内研修	商材研修
Excel研修	PowerPoint 研修	利益とコスト 研修	支払いサイト 与信・商談研修	見積作成研修	テレアポ研修	基礎教育
テレアポ実践	客先同行訪問	客先単独訪問	営業ロープレ 研修	実践教育	配属前研修	商材、社風

B C C -LaPTプログラムを体系化しeラーニングとしてご提供

数字意識を持った営業を育成

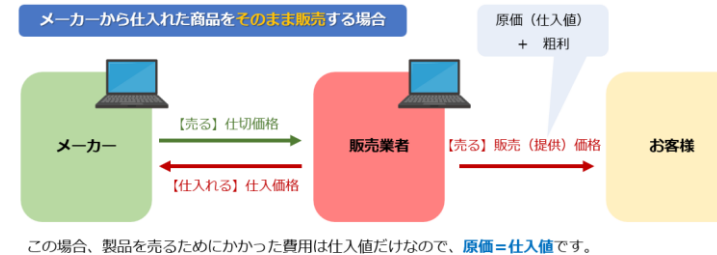
個人の利益、各部門の成績を上げるため数字意識向上にこだわっております。

例えば、給料や交通費・光熱費やオフィスの賃料などの必要経費は、粗利から支払われています。そのため、営業、営業事務などで業務に従事する際には、常に粗利を意識しておくことが重要です。どれだけの売上・粗利があがるのか、その粗利率で予算は達成できるのか、など数字意識をもって業務に取り組むための教育を行います。

「当社で実際に行っている利益とコスト研修」

- ・基礎用語・解説
- ・「オープン価格」って何？「希望小売価格」との違いは？
- ・原価とは？①
- ・原価とは？②
- ・粗利とは？
- ・粗利率とは？
- ・値引き額とは？
- ・値引き率とは？
- ・仕切価格と仕切率
- ・参考問題
- ・まとめ
- ・演習問題

“製品や商品を作るのにかった費用”のことです。
しかし、原価とひとことで言っても、状況によって内訳が異なります。



標準価格 ¥10,000 の製品を ¥9,000 で販売しました。
例題 この場合の値引額、値引率を算出してみましょう。

$$\begin{aligned} \text{標準価格 } ¥10,000 - \text{販売価格 } ¥9,000 &= \text{値引額 } ¥1,000 \\ \text{値引額 } ¥1,000 \div \text{標準価格 } ¥10,000 \times 100 &= \text{値引率 } 10\% \end{aligned}$$

数字意識を持つことで、営業としての向上心を高めます

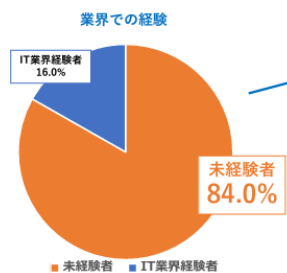
50社以上の大手IT企業への営業支援実績

2005年からIT営業に特化した営業アウトソーシングを提供しております。現在では50社を超える大手IT企業の営業支援実績があります。

営業アウトソーシング事業

大手IT企業に「営業力」を提供する 営業アウトソーシング

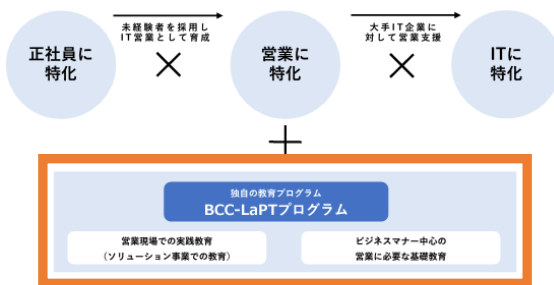
8割以上が未経験者



前職

(女性) ホテル従業員、アパレル販売員、美容エステ店員、フラワーショップ店員

(男性) 警察官、コンビニ店員、学習塾講師、飲食店調理師、百貨店販売員等



未経験者を育てる教育



取引会社一覧



大手IT企業50社以上の実績

大手IT企業を支援する150人以上の営業スタッフを育ててきた実績

ラптоレの研修カリキュラム



社会人の心得

はじめに
ビジネスマナーの基本
正しい名刺交換のしかた
ビジネス会話の基本
WEB会議でのマナー
・
・
・



ビジネスマナー研修

新人社員に必要なマインドセット
組織の一員としての心得
報連相の徹底
職場のルール
・
・
・



IT業界における法人営業

はじめに
ITとは
IT業界とは
ITのスキルアップ
・
・
・



IT業界への第一歩

法人とは何か、企業と会社の違い
法人営業と個人営業
事業について
営業として求められるもの
・
・
・



利益とコスト

はじめに
用語説明
商品の価格表示について
算出方法—原価
算出方法—粗利
・
・
・

5つのコース 64のカリキュラムをご用意しております！

ラプトレのカリキュラム

社会人の心得	
1	はじめに
2	マインドセットとは
3	マインドセット（受け身から主体的へ）
4	マインドセット（マイナス思考からプラス思考へ）
5	マインドセット（他責から自責へ）
6	マインドセット（発する言葉に気を付ける）
7	マインドセット（時間管理の意識を持つ）
8	マインドセット（振り返り習慣を持つ）
9	マインドセット（良い人間関係を築く）
10	原理原則
11	組織の一員としての心得
12	報連相の徹底
13	職場のルール（出退勤時）
14	職場のルール（遅刻・早退する時）
15	職場のルール（外出・離席する時）
16	職場のルール（公私混同を避ける）
17	仕事の進め方
18	仕事の進め方（仕事の依頼を受ける）
19	仕事の進め方（仕事を進める）
20	仕事の進め方（中間報告）
21	仕事の進め方（終了報告前のチェック）
22	仕事の進め方（終了報告）
23	仕事の進め方（PDCAサイクル）
24	まとめ

ビジネスマナー研修	
1	はじめに
2	ビジネスマナーの重要性
3	第一印象、身だしなみ
4	あいさつ（役割、POINT）
5	基本動作（基本姿勢、お辞儀、座り方、席次）
6	名刺交換
7	名刺交換実践
8	聞き方、話し方、言葉遣い
9	WEB会議でのマナー
10	まとめ

利益とコスト研修	
1	はじめに
2	用語説明
3	商品の価格表示について
4	算出方法ー原価
5	算出方法ー粗利
6	算出方法ー値引
7	算出方法ー仕切
8	算出方法ー販売価格
9	まとめ

IT業界における法人営業基礎研修	
1	はじめに
2	法人、法人営業、事業とは
3	営業として求められるもの
4	売上、利益を獲得する
5	営業訪問事前準備
6	営業プロセス
7	営業の種類
8	まとめ

IT業界への第1歩	
1	はじめに
2	IT・ICT・IoTとは
3	IT業界とは
4	ハードウェア業界
5	ソフトウェア業界
6	情報処理サービス業界
7	インターネット・WEB業界
8	通信インフラ業界
9	IT営業について/パッケージサービス販売
10	IT営業について/企画提案営業
11	IT営業について/SES・営業派遣
12	IT営業に必要なスキル①
13	IT営業に必要なスキル②



ラプトレご利用プラン

IT未経験でも3ヶ月でIT営業として独り立ちさせるeラーニングシステム

☒ ご利用期間 **3ヶ月**

☒ ご提供人数 **1名様～**

※10人以上利用をご希望の方は別途お問い合わせください

☒ 支払い方法 **銀行振込**

¥5,000
(税込価格5,500円)

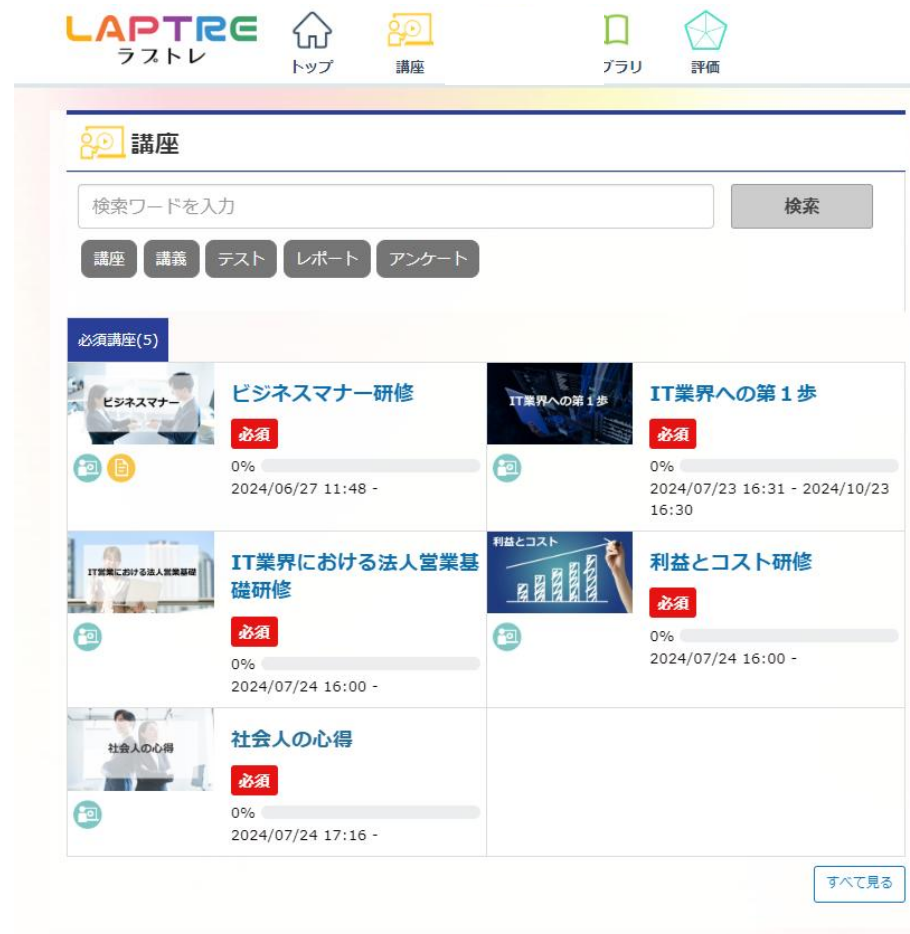
営業研修の提供（約180分）

研修担当によるオンラインアドバイス

研修カリキュラム無料ダウンロード可能

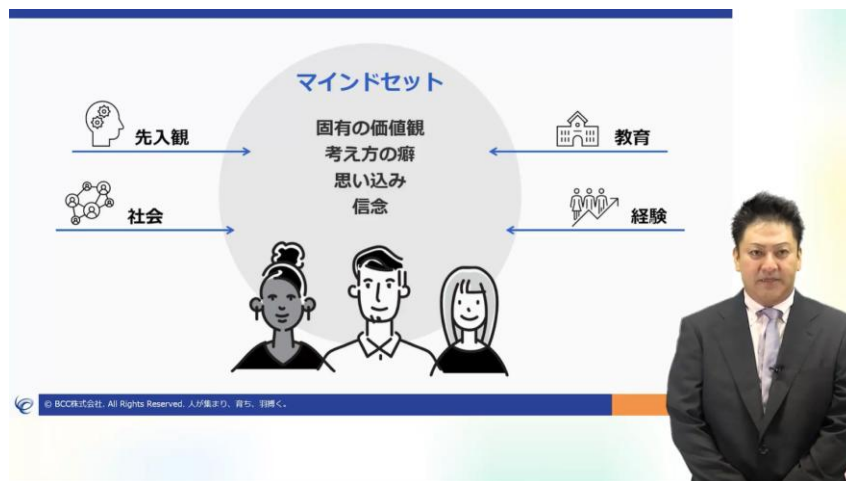
研修一覧画面

- すべてのカリキュラムが完了後にテストが実施
※テストはそれぞれの講座毎に実施されます
- テストに合格すると、講座の資料がダウンロード可能



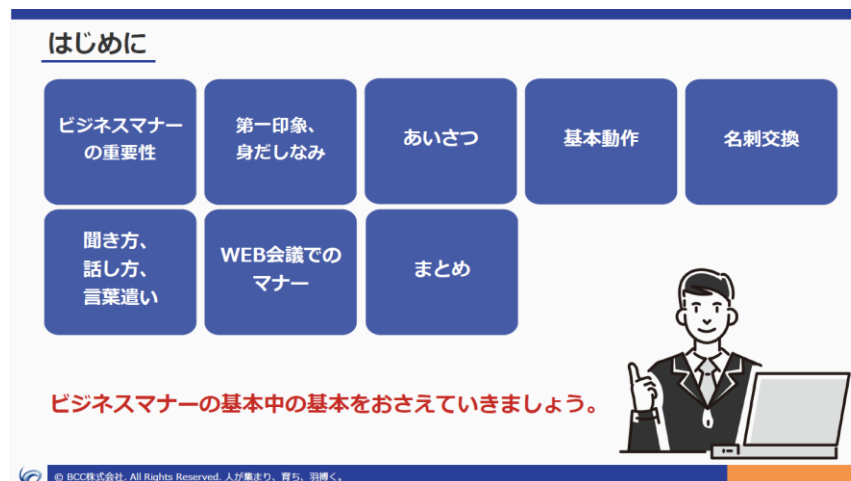
社会人の心得

- 24のカリキュラム
- 講義時間：約60分



ビジネスマナー

- 10のカリキュラム
- 講義時間：約30分



IT業界への第1歩

- 13のカリキュラム
- 講義時間：約40分



利益とコスト

- 9のカリキュラム
- 講義時間：約20分



IT業界における法人営業基礎

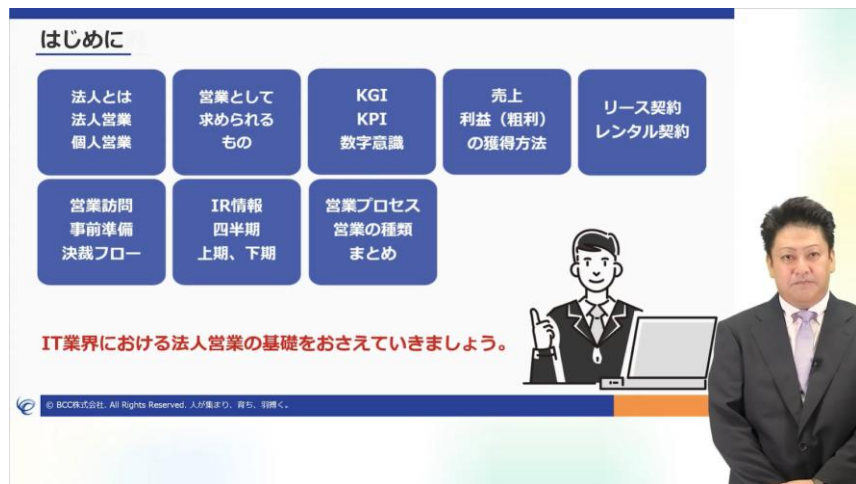
- 8のカリキュラム
- 講義時間：約35分

はじめに

法人とは 法人営業 個人営業	営業として 求められる もの	KGI KPI 数字意識	売上 利益（粗利） の獲得方法	リース契約 レンタル契約
営業訪問 事前準備 決裁フロー	IR情報 四半期 上期、下期	営業プロセス 営業の種類 まとめ		

IT業界における法人営業の基礎をおさえていきましょう。

© BCC株式会社. All Rights Reserved. 人が集まり、育ち、羽搏く。



無料トライアルについて

1週間無料トライアルも実施しております！
無料トライアルでは、これらの講座の一部を受講することが可能です！



ラプトレ デモアカウントで無料体験



ラプトレにご興味をお持ちいただきありがとうございます。
こちらは無料体験の問い合わせになります。
お問い合わせ内容とご担当者様情報をご記入ください。

デモアカウントは1週間無料でお試しください。
(1IDのみの利用となります)

フォームご登録 > 完了

個人情報の取り扱いについて
本サイトに収集いたしましたお客様の個人情報(以下、「個人情報」)については、BCC株式会社では、JIS Q 15001:2017「個人情報マネジメントシステムの要求事項」に基づき、下記の通り取り扱わせていただきます。

個人情報の取り扱いに同意する
本フォームでは個人情報と紐付けてWeb閲覧履歴を取得しています。
☐ 同意する

会社名
(例 山田株式会社)

部署名
(例 営業部)

役職
(例 担当、主任、課長、部長)

氏名
姓: 名:

電話番号
半角数字 (例 01-2345-6789)

E-mail
半角文字 (例 user@e-bcc.co.jp)

無料体験の申込みをする

詳しくはこちら ▶

その他ご不明点などございましたら、
お気軽に下記までお問い合わせください！



<https://contact.e-bcc.co.jp/public/application/add/433>

検索



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

