

SES営業育成研修

～業界知識を深め、SES営業としての必要な知識を学ぶ～

★1日間コース ～1日間で極める、SES営業の基礎～



ITスキルアカデミー



社名	株式会社クロノス
所在地	〒141-0031 東京都品川区西五反田8-1-14 最勝ビル6階 〒530-0015 大阪府大阪市北区中崎西2-4-12 梅田センタービル27階
代表者	代表取締役 畠山 奨二
設立	2002年4月10日
事業内容	Webシステム開発/ITエンジニア向け技術研修/技術書籍の企画・執筆等
資本金	7,123万円
従業員数	111名（2025年4月1日時点）
認証・資格	情報セキュリティマネジメント（ISMS）の国際規格「ISO/IEC27001」認証を取得
グループ会社	株式会社SHIFT
参加団体	デジタルリテラシー協議会会員

agenda

- 1 ITスキルアカデミーの特徴 _____ P.05
- 2 SES営業育成研修 概要 _____ P.07
- 3 補足情報 _____ P.15

業界問わず
大手企業様
の研修実績

研修サービ
ス開始から
24年

受講社数
1400社以上
(延べ数)

リピート率
95%
(春新入社員研修
実績)

ITスキルアカデミーの特徴

ITのプロ講師×専門性の高いカリキュラム×助成金の活用で貴社の人材育成をサポートします。

「エンジニアの採用は年々難しくなっている」
このキーワードを耳にする機会が多くなりました。

今後は労働人口の減少、さらなるエンジニアの採用難の課題と向き合う必要があります。
その中で、業務の質を高めるためには、スキル向上が欠かせません。

クロノスでは、助成金を活用して研修費用を削減し、プロ講師による専門性の高い研修を継続的に受講できる環境作りをサポートし、貴社の人材育成に貢献します。

SES營業育成研修 概要

SES営業育成研修概要

本研修は、SES営業として小規模案件への適切なエンジニア選定と、取引条件の判断ができる能力の習得を目的としています。

SESビジネスやIT基礎知識を身につけた上で、実践的なワークショップを通じて、スキルシートの読解や案件ヒヤリング、トラブル対策、条件交渉への対応力を養成します。



SES営業研修到達ゴール

SESビジネスの仕組みと開発の全体像を深く理解し、
お客様の視点に立った分かりやすい解説・提案を目指します。



単なるスキルマッチングに留まらず、お客様の背景にある真のニーズを
汲み取るヒアリング力を磨くとともに、現場エンジニアへの質の高い
フォローを通じて、組織全体のパフォーマンスを最大化させる能力を身につけます。

最終的には、契約や適正単価といった実務知識を完備し、
お客様とエンジニア双方にとって利益のある、健全な交渉・判断ができる
営業へと成長してまいります。

目的	<ul style="list-style-type: none">・ SES営業として活躍できる人材を育成する
対象者	<ul style="list-style-type: none">・ これからSES営業として働くビジネスパーソン、もしくは若手SES営業
期待効果	<p>【1日間コース】</p> <ul style="list-style-type: none">・ SES営業として即座に必要な核心的な知識とスキル (提案作成、クライアントとエンジニアへのフォロー、市場理解) を短時間で習得できる。
期間	<ul style="list-style-type: none">・ 1日コース：3月18日（水） 10:00～17:00 ※1時間休憩
開催会場	<ul style="list-style-type: none">・ クロノス東京本社セミナールーム (東京都品川区西五反田8丁目1-14 最勝ビル 6F)

1日間コース

3月18日（水）10:00～17:00（6時間＋1時間休憩）

IT基礎とSESビジネスモデル理解

1,オープニング

- ・研修の目的とゴールの共有
- ・講師紹介

2,SESビジネスの全体像

- ・SESとは
- ・SESビジネスのメリット、デメリット
- ・IT業界の契約形態と特徴
- ・IT業界の商流の仕組みと特徴
- ・（ワーク）SESビジネスは誰に、どんなメリットがあるか考えてみよう

3,ITシステム開発の基礎

- ・システム開発の種類と主な技術（オープン系、Web系、汎用系、組み込み系）
- ・主な開発ポジションと役割（PM、SE、PG、インフラ、QAなど）
- ・Web開発の仕組み（Web三層、サーバー、ネットワーク）
- ・開発工程の役割（要件定義～運用保守）
- ・システム開発手法（ウォーターフォール、アジャイル）
- ・（ワーク）各技術の活用シーンを考えてみよう

4,スキルシートの構成理解

- ・スキルシートの役割
- ・スキルシートに書くべき項目
- ・スキルシートの読み方のポイント
- ・（ワーク）スキルシートの問題点を探し改善しよう

5,案件ヒヤリングスキル

- ・案件獲得～契約までのプロセス
- ・案件ヒヤリングの全体像
- ・ヒヤリング手法とポイント
- ・ヒヤリングすべき項目
- ・（ワーク）案件ヒヤリングロールプレイ

6,SES面談での流れとポイント

- ・SES面談の流れとポイント
- ・案件参画中のクライアントとエンジニアへのフォロー対応

7,クロージング

- ・まとめ、質疑応答

- ・ SES営業育成研修 1名様費用

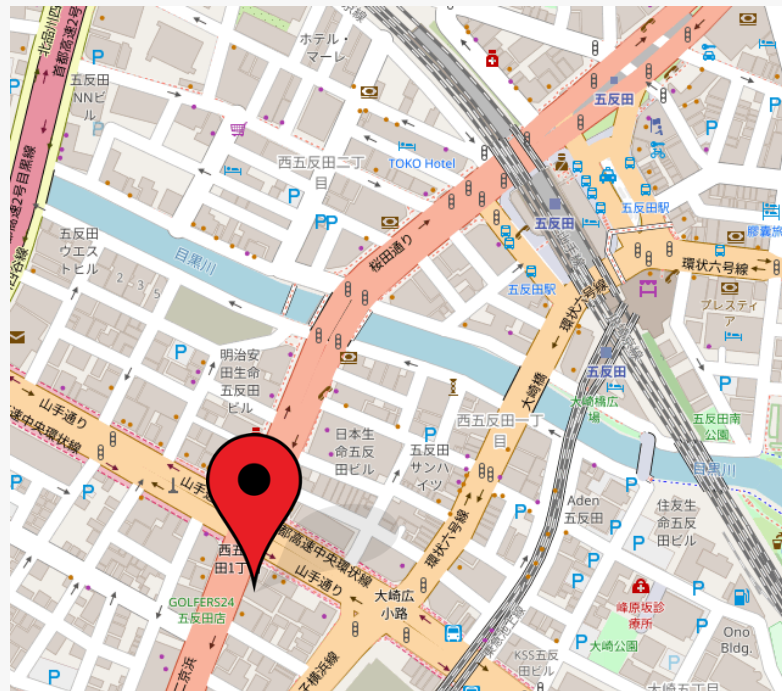
研修名	研修期間	研修時間	研修料金
SES営業育成研修 (1日間コース)	1日間 (6h×1日)	6時間	40,000円 (税込：44,000円)

研修会場：クロノス東京本社

〒141-0031
東京都品川区西五反田 8-1-14
最勝ビル 6F (クロノス セミナールーム)

【アクセス】

- ・JR山手線「五反田駅」徒歩6分
- ・JR山手線「大崎駅」徒歩10分
- ・都営浅草線「五反田駅」徒歩7分
- ・東急池上線「大崎広小路駅」徒歩3分



会場は変更になる可能性もございます



補足情報

クロノスの研修サービスにご興味を持って頂き、より詳細は研修内容や助成金申請についてご質問ございましたらお気軽にお問合せください。

電話でお問い合わせ



東京 070-4103-9181 (担当：日下部)

大阪 080-7898-2904 (担当：徳永)

大阪 080-2449-4847 (担当：尾尻)

受付時間 09:00-18:00

「研修・助成金の相談がしたい」とお伝えいただくとスムーズです。

メールでお問い合わせ



atsushi_kusakabe@kronos.jp

shinya_tokunaga@kronos.jp

Tatsuhiko_ojiri@kronos.jp

受付24時間365日

折り返しご連絡致します。

お支払いについて

- ・正式お申し込み完了後、ご請求書を発行致しますので、期日までにご指定の口座へ受講料をお振込みください
- ・お振込み時の振込手数料についてはお客様のご負担とさせていただきますのであらかじめご了承ください

研修について

- ・遅刻、早退、欠席する場合は事前に弊社担当者までご連絡をお願い致します。
なお、欠席による振替受講はできませんのでご了承くださいませ

助成金について

- ・本研修は助成金の対象コースでございません。予めご了承くださいませ。

キャンセルポリシー (キャンセルされる場合は弊社営業担当までご連絡ください)

期日	キャンセル料金
開催日30日前まで	無料
上記～開催日8日前まで	受講料の70%
開催日7日前以降	受講料全額

Kronos