

ITプランニング・セールス検定

◆検定のねらい

わが国におけるIT(情報技術)化の進展は、企業・団体におけるIT投資の効率化を抜きにしては語れません。そのためには、顧客企業・団体の抱える真の課題分析とシステム化の具体策を提案する能力が求められています。かつては、業務効率化の一手段であったITが、今や新しいビジネスモデル構築の柱として位置付けられています。

それに伴い、セールス活動においても、顧客の要望に合わせて自社製品を売り込むという従来の役割から、顧客の真の経営課題に適切な解決策(ソリューション)を提案する役割へと、その位置付けが大きく変化しています。

本検定は、現在または今後のIT系企業の営業担当者に必要な能力(知識・スキル)について、ITSS^{※1}・セールス3~5レベルの要件に対応した認定基準・審査方法により審査し資格を付与するものです。検定の種類は「ITプランニング・セールス(ITPS)」のほか、ITPS指導者を育成するための「ITPSマスター^{※2}」の2種類があります。

※1:ITSS(IT Skill Standard):経済産業省が推進するIT産業における人材のスキル体系

※2:「ITPSスーパーセールス」(S)と「ITPSマーケティング・マネジメント」(M)の両方に合格することが必要です。

◆ITPS資格認定制度の概要

ITPS資格認定制度とは

ITPS資格認定制度とは、公益社団法人全日本能率連盟(全能連)が認定する資格であり、日本経営協会が毎年実施する試験(知識とスキル)に合格することによって認定されます。認定期間は3年間です。資格の維持のために3年毎にITPS更新研修の受講などが必要です。

資格の維持

資格維持のため更新を希望する方は、3年毎に更新研修を実施していただきます。初回の更新研修修了後、更新料10,000円(消費税別、e-ラーニング更新研修受講料込)を、日本経営協会にご入金いただきます。更新研修では、e-ラーニングでの実施を基本とし、ITPS能力のアップデートとブラッシュ・アップを図ります。2回目の更新研修は研修交流会へのご参加(1,000円+消費税)が必要です。2回目の更新手続き(5,000円+消費税)を終了すると永久資格取得となります。

受験と認定

受験希望者は、「ITPS検定試験受験申込書」に受験・登録料20,000円(消費税別)を添えて、期限内に日本経営協会(NOMA)に提出してください。

試験は年間数回行われます。ITPSは知識試験(120分)とスキル試験(90分)の2種類に分かれます。知識試験はマークシート形式の多肢選択問題(80問=10問×8科目、各100点満点)で、合計が480点以上で40点未満の科目が無い方が合格、スキル試験は、論述問題(3問、各100点満点、活動ステップのシート作成)で、180点以上が合格となります。知識・スキルいずれかが合格の場合、次回試験時は合格した試験が免除されます。知識・スキル両方の試験に合格し認定相当とされた方は「ITプランニング・セールス」として認定されます。

ITPSマスター試験は、ITPSとして1回以上更新した方を対象とします。試験内容はスーパーセールス編(S)とマーケティング・マネジメント編(M)のそれぞれの試験として実施され、各90分となります(各100点満点でいずれも60点以上で合格)。ITプランニング・セールス(S)とITプランニング・セールス(M)は、どちらか一方ずつの取得(認定)も可能です。最終的にいずれにも合格し、認定相当とされた方は、「ITプランニング・セールスマスター」として認定されます。いずれの資格についても全能連の認定証が交付されます。

サイトURL <http://www.itps-plaza.com>(資格を取得されるとITPSの広場メンバーとなり、メンバー専用ページに入れます)

◆IT プランニング・セールス検定基準

項目	内 容	審査方法
知識	1 ITPSの全体概要に関する知識 ①顧客ニーズの着眼点 ②役割 ③求められる能力 2 市場把握力についての知識 ①自社リソース分析 ②外部環境分析 ③市場の捉え方 ④新規市場の選定 3 情報収集力についての知識 ①情報の収集法 ②整理と分析 ③仮説課題の設定 4 ヒアリング力についての知識 ①経営分析手法 ②分析結果の整理 ③ヒアリングのステップ 5 課題解決力についての知識 ①課題の抽出 ②構造化手法 ③解決策立案手法 6 提案企画力についての知識 ①提案領域の設定 ②代替案の作成と評価 ③ソリューション企画の立案 7 プレゼンテーション力についての知識 ①提案書の作成 ②プレゼンテーション ③交渉と締結 8 契約・フォロー活動についての知識 ①契約行為 ②プロジェクトマネジメント ③代金回収 ④システム導入とフォロー ⑤クレーム対応	筆記試験による
スキル	1 ケースを通して、ステップごとにITPSとしての機能を果たせる ①市場把握 ②仮説課題設定 ③情報収集分析 ④経営課題解決 ⑤提案企画作成 ⑥プレゼンテーション ⑦契約フォロー 2 ITPS各ステップのアウトプット資料を作成できる ①自社紹介シート ②仮説課題設計シート ③分析結果整理シート ④解決策評価シート ⑤代替案評価シート ⑥提案書	論述試験による

◆ITPSマスター・カリキュラム



<p>第1部.IT企業のためのマーケティング戦略: 自社が活動するIT市場の特性、市場環境について理解を深め、マーケティング戦略、営業戦略の検討、再構築を行う。</p> <p>1-1.ITソリューション提案の概要 1-2.IT市場の特性と環境分析 1-3.マーケティング調査 1-4.マーケティング戦略 1-5.営業戦略の検討</p>
<p>第2部.顧客のITガバナンス・調達の理解: 顧客のITガバナンス・調達を中心に、企業・組織について、経営戦略、組織等の上流工程の分析から、業務、情報システムに至るまで、総合的に分析を行う。</p> <p>2-1.IT戦略とITガバナンス 2-2.改革・改善効果の算出 2-3.ITソリューションの積算 2-4.IT投資経済性評価 2-5.要件定義</p>
<p>第3部.ITソリューションの提案: 顧客の経営課題の解決に貢献する総合的解決策を検討し、効果的ITソリューションの立案と提案を行う。</p> <p>3-1.ITソリューションの立案 3-2.ITソリューション提案に必要な顧客の理解 3-3.顧客の分析 3-4.顧客理解に必要な情報収集のスキル 3-5.顧客の経営課題とITによる変革ニーズ</p>
<p>第4部.ソリューション提案案件のマネジメント: 顧客組織に対するソリューション提案の案件管理を効果的にを行う為に必要な案件促進とそれに必要な顧客とのリレーションシップマネジメントを行う。</p> <p>4-1.ソリューション案件のコントロール・ポイント 4-2.顧客の購買意思決定プロセスの分析 4-3.リレーション構築の計画 4-4.組織変革の計画</p>



※ITPS読本を無料でさしあげます。 IT プランニング・セールスとはどのようなものなのかを、物語風に解説しました。ご希望の方にはPDFデータでお送りいたします。