

# SESスキル講義

説明提案書



- 1 目的
- 2 概要
- 3 講義内容
- 4 料金
- 5 Q&A

# 目次

# SESスキル講義

## について

SES営業、キャリアアドバイザー、エンジニア採用担当の方々に向けたITスキルの知識を  
モダンな環境に絞り、  
スキルの繋がりや使用する場面を想定しながら  
業務でアウトプットできるような  
参加型の講習となります。

# ポイント

ポイント 1

営業力+ 『 $\alpha$ 』 →インバウンドの営業になる

ポイント 2

エンジニアへの深いフォロー、キャリアアドバイス

ポイント 3

営業自身のやりがい

# SES事業の伸び悩む4大課題

## 登録からの決定率が低い

登録面談でフォーマットの質問のみで、ふっかけられた希望金額で営業するが、決められず他決する

## 離職が多い、個々の営業力依存

優秀だと思った営業がやりがいを感じられず退職or管理職へ。指導力はないため後任が育たず、決定数が減る。

クライアント

フリーランス

社員  
(エンジニア)

営業

## 関係構築が出来てない

クライアントに技術相談されたが、イメージ出来ず、結局マッチしない人材を提案してしまう…

## 離職が多い、仲良くない

悩みが理解できない、キャリアアドバイスができないことからプロパーエンジニアの帰属意識が薄れていく

# 本講義を受けた人材のゴール設定

## やりとりが優先される

登録面談でのヒアリングで関係値に差がつき、案件紹介も他のエージェントよりも優先的に進められる。

クライアント

フリーランス

社員  
(エンジニア)

営業

## ふわっとした案件の相談がくる

詳細なヒアリングが可能となり、予算に合わせたハードルを一緒に決められることで決められる案件を獲得できる。

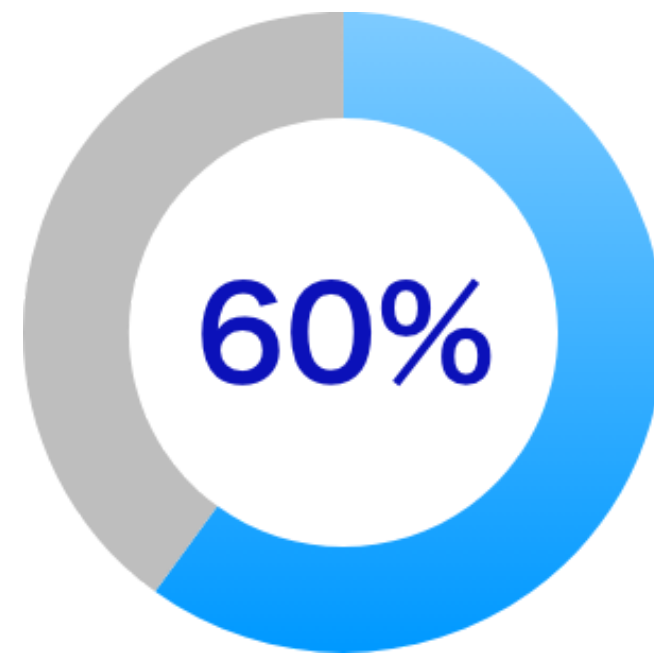
## 必要とされる『やりがい』向上

元々の営業力から更なる成長を促し、業務への姿勢や教育範囲が広がる。  
結果、チーム全体の底上げに繋がる。

## キャリア相談で仲間意識UP

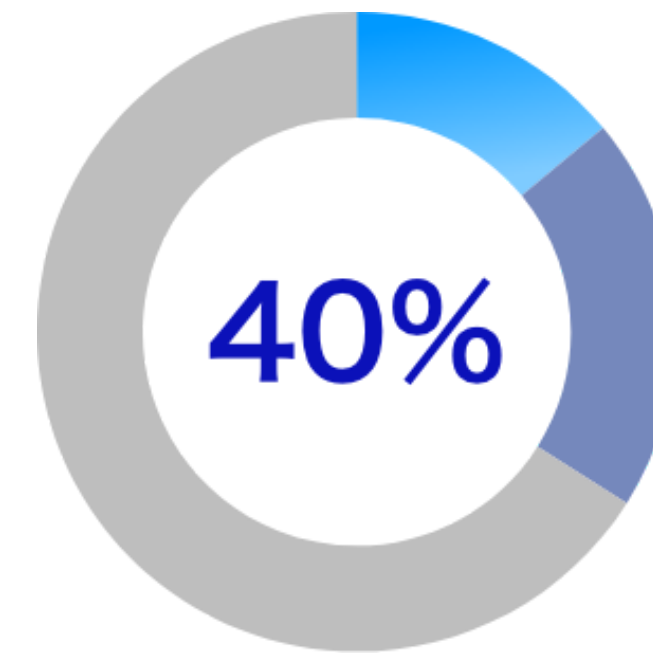
接点が増えることで希薄だった会社への気持ちを改善。  
的確なキャリアアドバイスも可能となり、希望の業務&金額UP(給与UP)を与えられる。

## データに基づく実績①



### エンド開拓から新規契約までの割合

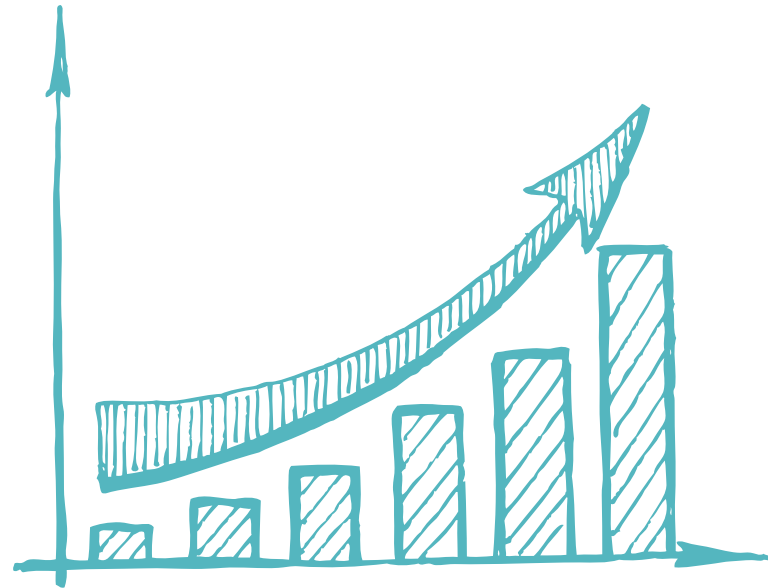
250社と新規で打ち合わせ後、150の会社様との契約を締結しております。  
開拓時の打ち合わせでスキル詳細や金額の相場をいかにヒアリング～提案出来るかにより、顧客への心象は大きく異なります。  
また、2021.9現在、196の稼働数のうち100社がエンド（現場）直の契約となっており、多くのクライアントから支持をいただいております。



### 新規フリーランス登録からの決定率

毎月約30名の新規登録面談を行いながら、10名の方を営業、そのうち4名の契約を結んでおります。  
登録数は多くの方とお話しなくてはならないため、多ければ多いほど良いですが、営業開始した人材をいかに別エージェントで他決させないかは営業メンバーの手腕にかかっています。

## データに基づく実績②



### 未経験営業の成長スピード

2021年、2022年に入社した6名の未経験者（内3名は営業経験有）について、

4ヶ月目で合計40件の稼働をした実績がございます。

稼働決定人数だけで話すと44名となり、1営業あたり毎月2.4人を決定できている計算です。

もちろん個々人の差や先輩のヘルプありきではございますが、黒字転換という事業にとって最も重要な成果を上げられております。



## クライアント/フリーランスの声

予算を上回った**提案の際に根拠を出してく**  
**れる**のはエンジニアに対して連携しやすい

面談時に横から追加の質問してくれると雰  
囲氣的にも認識合わせ的にも助かります

面談した後に案件概要がまるっと変わるの  
は初めてでした



登録面談の際のヒアリングが深かったた  
め、初めてLINE交換をしました

希望通りの案件や面談時の聞きづらい質  
問、クライアントの魅力など自分の意見を  
伝えてくれる

現場でエージェントの話で盛り上がると、  
大体『**紹介して**』と言われます



# 講義内容

全10種類の講義をご用意

マークアップ  
フロントエンド

デザイナー

ディレクター

PHP

Java

C/C++/C#  
(ゲーム)

Ruby  
Python  
Golang

インフラ  
ネットワーク

PM  
PMO  
コンサル

Swift  
Kotlin  
Flutter

2~3時間/1講義程度で、実践形式のグループワークを含みます  
1講義2回以上受けていただくことを推奨しております  
毎回、受講者のレベルに応じて話す内容を変えております

# 料金等

## 料金

¥120,000(税別)

1名毎、年間24回の受講分

※人材開発支援助成金を使用した場合

¥56,640(税別)→1回¥2,360

## 実施場所

ACWEB社内 または ご指定の場所

## 実施日時

平日17:00以降 または ご指定の時間

5名以上の受講者がいらっしゃる場合には日時/場所のご指定を可能な限り調整いたします



# 利用者の声

株式会社Y's様



【参加者いただいた役職】  
SES営業の方々  
取締役  
営業部長  
エンジニア教育担当



エンジニアに必要なスキルの話だけではなく、**SES営業としてどのようなマインドで向き合うべきかなど**まだまだ自分に足りていない部分に向き合えるいい時間になります！

市場で流行っているトレンドを営業向けにわかりやすく教えていただけます！ 講義を受けてから面談同席することで**クライアント、エンジニア双方の話している内容が理解出来て**、次の面談対策にも繋がられます！！



こんなに**実践的な勉強会初めてです！！**実際に学んだ知識をどの場面でどうやって使うのかを実践的な部分まで落とし込んでいただきました！ 最高です！

技術的な話もちろんですが、非エンジニア向けの観点も多く非常に参考になりました！！実際に教えていただいた内容を”どう活用していくか”までアドバイスいただいたので、**アウトプットに向けてのイメージも湧きやすかったです！**



営業として成約を上げるための知識が深まる勉強会でした。**エンジニア目線でも最新のスキルを学べる勉強会**だなと感じました！

## Q&A 講義関係

Q 特定の抗議を受講することは可能ですか？

A 問題ございません。ご希望の講義内容にて金額をご相談いただけます。

Q どのレベル向けの講義ですか？

A 毎回知識レベルをヒアリングしてスタートするため、その都度変更しております。

Q 資料はもらえますか？

A 講義終了後にデータにてお渡ししております。

Q 会社に来ていただけますか？日程は決められますか？

A 1社につき、1回の講義で5名以上受講者がいらっしゃる場合に対応できます。

Q ITスキル以外の営業スキル講義はありますか？

A 営業コンサルティングという項目もございますのでお気軽にお申し付けください。



## Q&A その他

Q 営業個人が申し込むことはできますか？

A 可能ですが助成金を使用する場合には企業様より申請いただけますと幸いです。

Q 請求はどのタイミングですか？

A 初回講義実施月の末日を締日とし、翌月末日を振り込み期限とさせていただきます。

Q 振り込みを行った人材が退職など講義を受けられなくなった場合どうなりますか？

A 開始月から起算し、退職月までの金額を契約金額から引いた額で返金いたします。

Q 途中参加/終了は可能ですか？

A 参加については問題ございませんが、終了については別途相談をお願いいたします。

Q 助成金はどうやって申請するんですか？いつ、いくら振り込まれますか？

A 申請には複数のステップがございます。直接ご相談いただくか[こちら](#)をご覧ください。





## 株式会社ACWEB



〒141-0031  
東京都品川区西五反田8-8-15  
カーニープレイス五反田4F



木村：080-4330-1582



[info@acweb.co.jp](mailto:info@acweb.co.jp)