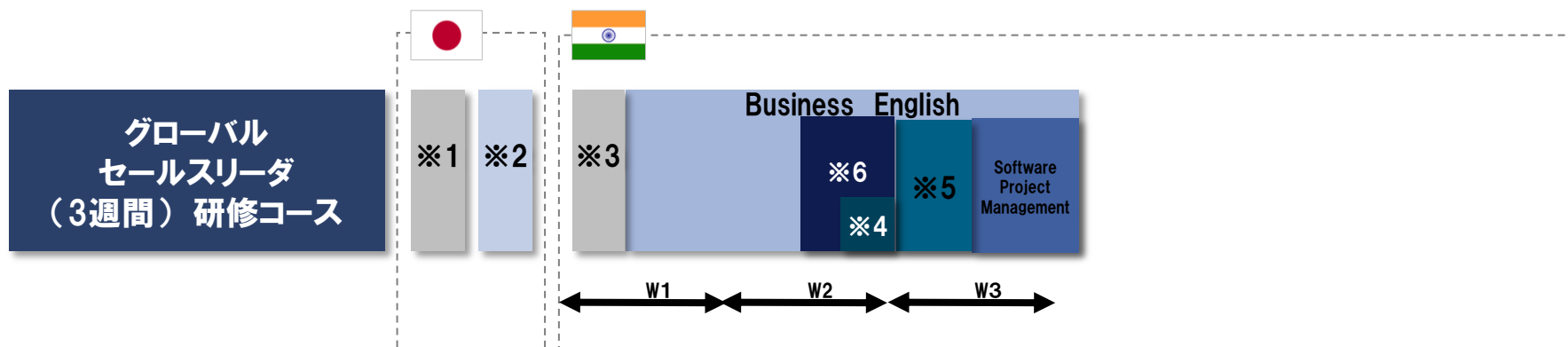


■グローバルセールスリーダー(3週間)研修コース



※1 事前オリエンテーション

※2 異文化コミュニケーション
Cross Culture Communication

※3 現地オリエンテーション

※4 パネルディスカッション
With GTS VP

※5 Global Leadership and
Team Dynamics

※6 Sales Strategies

※週末土曜日には、
任意参加でのバディー
プログラムを開催

グローバルセールスリーダー研修コース概要

研修期間: 3週間 (※1と※2は日本で1日間)

研修場所: インド:マハラシュトラ州プネ市(NTT DATA GTSオフィス内)

参加人数: 10~15名(ご要望に応じてカスタマイズ可能)

参加条件: 1) 5~15年の開発経験(推奨)
2) TOEIC:650点以上(推奨)

■グローバルセールスリーダー(3週間) 研修コース詳細

1	オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> 研修先インド及びブネの経済/文化/生活状況 理解 研修プログラム/滞在先の環境理解 現地でのDo/Don't、インド携帯配布、GTSサポート体制説明 	2時間	日本
2	Cross Cultural Communication	<ul style="list-style-type: none"> 異文化を理解することで、日本文化、日本におけるビジネスを客観的視点から観察 様々な観点から物事を捉え異文化を理解することでコミュニケーション能力を向上 国際的な領域で活躍する為に必要な理解力・調整力・交渉力を習得 	8時間	日本
4	Business English	<ul style="list-style-type: none"> ロールプレーより実践で生きる英会話スキルの強化 パネルディスカッションを通じて、特にスピーキング能力の向上 有効的にビジネスを行う手段としてのビジネスコミュニケーションを理解 	44時間	インド
5	Global Leadership & Team Dynamics	<ul style="list-style-type: none"> グローバルリーダーとして求められるスキル/知識/思考、またそのチームのタスクや在り方について管理・コントロールする能力を養う 効果的なコミュニケーション手法の知識を得る 	15時間	インド
6	Sales Strategies	<ul style="list-style-type: none"> グローバル市場の理解と戦略、顧客へのアプローチ方法を知り、実践的な製品/サービスの営業プレゼンテーション練習を積み、即戦力への一歩を踏み出す 事前にプレゼンテーションの提出が求められ、現地ではその修正と発表を数回行う 	30時間	インド
7	Discussion with VP	<ul style="list-style-type: none"> 実際にGTSのVice Presidentとの意見交換をすることにより、海外の企業がどのような考えで企業活動をおこなっているのかを知る 	3時間	インド
8	Software Project Management	<ul style="list-style-type: none"> PMBOKをベースに、プロジェクト管理に必要な効率的・現実的なプロセスを理解し、Hands on Assignments に必要なGTS社内プロセス/Knowhowを理解する US/日本の開発のプロセスなどの差異、Agile開発手法をケーススタディを通じ理解 	8時間	インド
9	バディープログラム 課外活動	<ul style="list-style-type: none"> ビジネス上だけでなく、異文化における生活、習慣、風習を肌身で感じ取る 相手の国籍/言語に関係なく、自然体でのコミュニケーション能力を習得 相互に刺激し合える環境であるため、仕事やキャリアに対するモチベーションが向上 		インド

取り組み次第で無限大の可能性