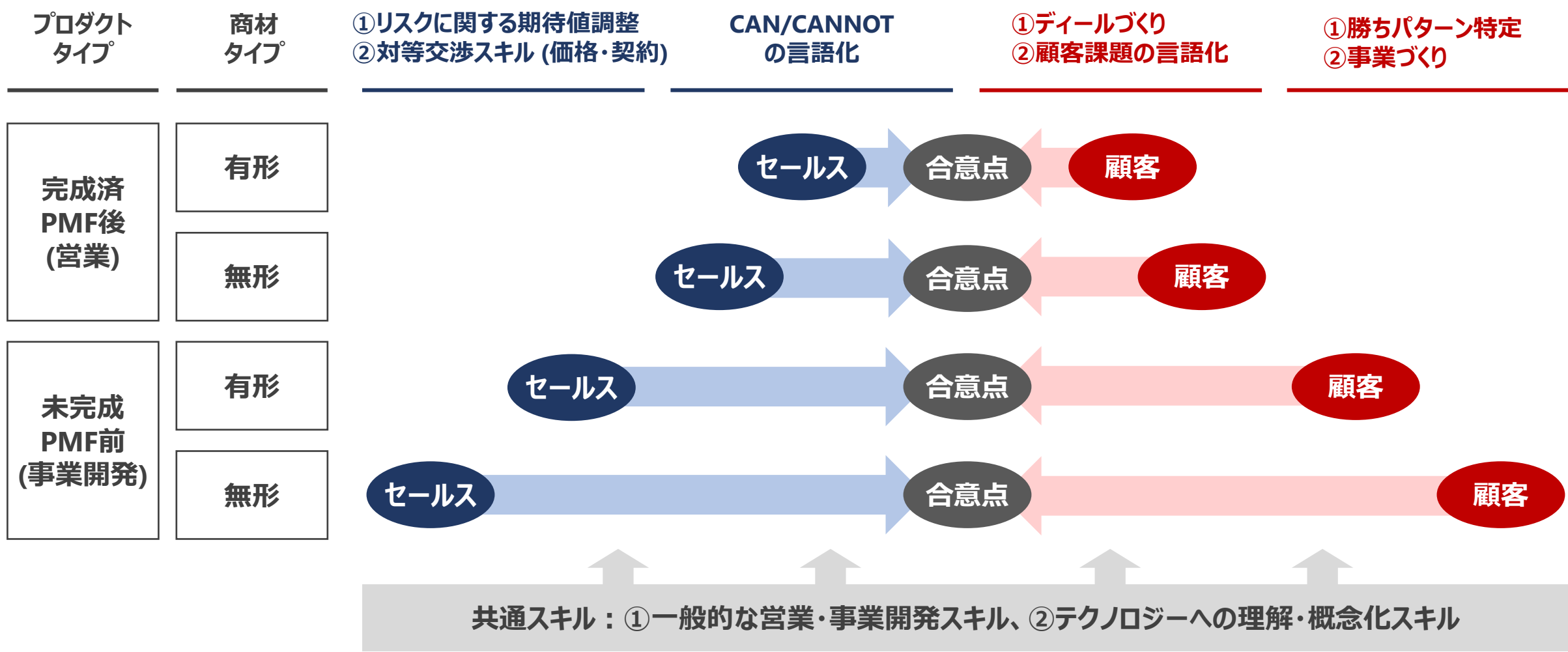


**新しい技術を売ろうとしている企業における
営業/事業開発に求められる能力**

技術営業・技術事業開発の 4 類型

■ プロダクトの完成度 および 商材が目に見えるか/見えないか（有形/無形）によって、要求スキルや難易度が異なる



必須要件

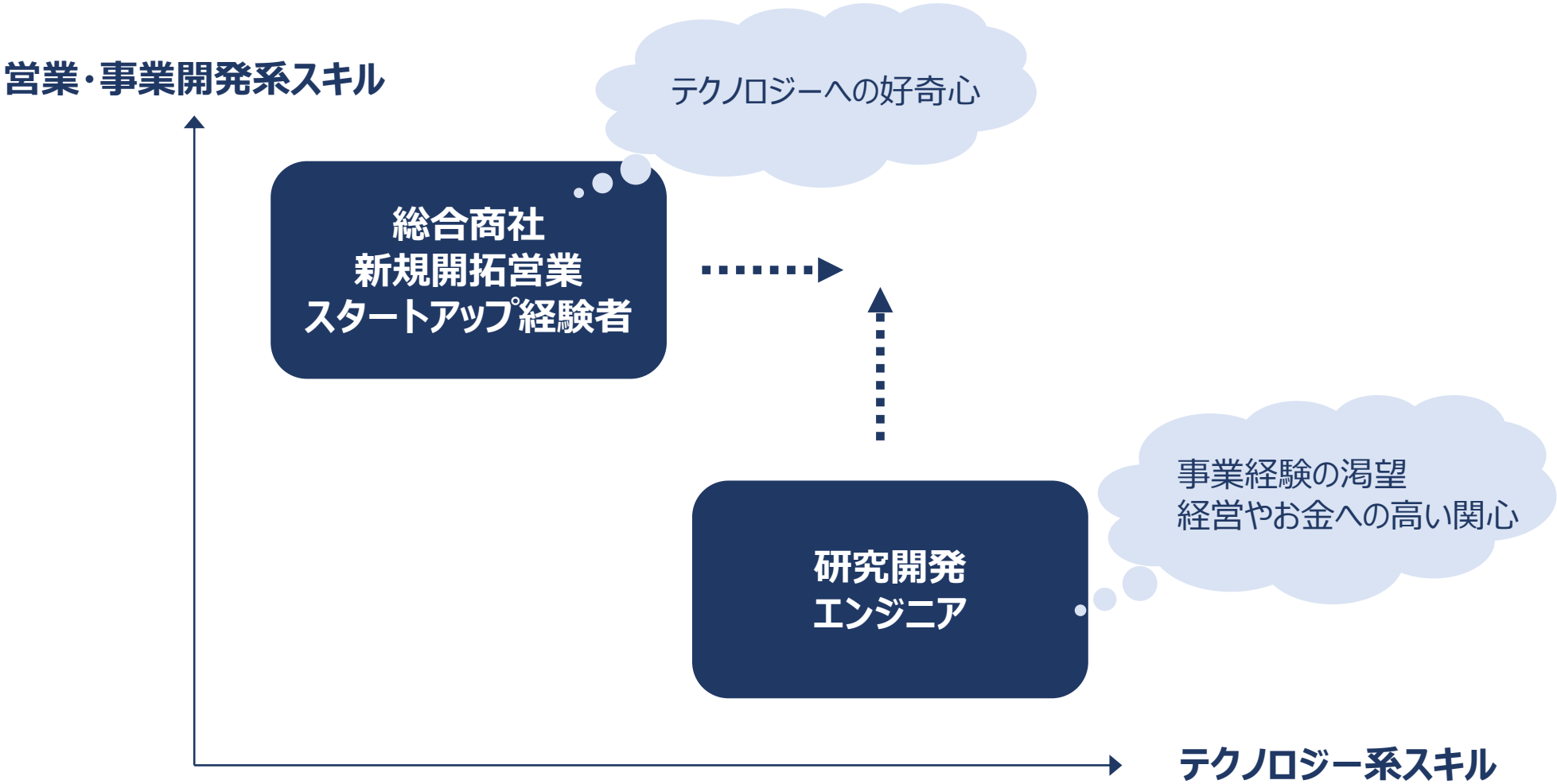
<スキル>

- 営業/事業開発スキル（またはそれを習得したいという強い動機・意欲）
- テクノロジーへの理解（または強い関心・意欲）
- 言語化能力
- 概念的思考力

<マインド>

- 前向き（出来ない理由ではなく、出来る理由を考えるタイプ）
- 心の中に燃えるものを持っている、精神的な元気さ
- 口よりも手が先に動くタイプ°

技術営業・技術事業開発の育成パターン



End of the Document