

[認定パートナー様向け] パートナートレーニングのご紹介



インストラクター主導トレーニング (オンラインまたはクラスルーム形式)



Chrome OS / Google Workspace パートナー様向け学習ステップ

インストラクター主導

セールスおよびプリセールス向けのコース

トレーニングのリクエストは
流通会社様経由でお受けしております



Chrome OS セールス

Chrome OS の価値とそれが
ハイレベルでどのように機能
するかを明確にする。

セールス レベル1

Chrome OS、デバイス、
CEUの価値を学ぶ。

[Edu コース詳細](#)
[Ent コース詳細](#)

セールス レベル2

効果的な Chrome OS のブ
レゼン資料を作成する方
法を学ぶ。

[Edu コース詳細](#)
[Ent コース詳細](#)

セールス レベル3

Chrome OS の否定的な意
見に対処し危機意識の認識
を促す。

[Edu コース詳細](#)
[Ent コース詳細](#)



Chrome OS テクニカル

ChromeOSの価値とGoogle
管理コンソールの仕組みを明
確にする。

プリセールステクニカルレ ベル1

Chrome OS の見込み客を
特定する。

[Edu コース詳細](#)
[Ent コース詳細](#)

プリセールステクニカルレ ベル2

Google 管理コンソールのデ
モをカスタマイズして実施す
る。

[Edu/Ent コース詳細](#)

プリセールステクニカルレ ベル3

Chrome OS の Proof of
concept の提案とスコープ
設定の練習。

[Edu/Ent コース詳細](#)



Google Workspace for Education セールス

各エディション概要と有償エ
ディションで提供されるツール
を理解する。

セールス レベル1 (1 時間 30 分)

有償エディションの特徴と利
点を学ぶ。

[コース詳細](#)

セールス レベル1.5 (1 時間 30 分)

有償エディションの30通りの
ツールを学ぶ。

[コース詳細](#)

インストラクター主導のトレーニング

Chrome OS セールス レベル 1

エンドツーエンドの Chrome OS ソリューション、架空の見込み顧客との商談、異論に対する応答例などを学びます。

対象者：	営業、プリセールス技術者向け
カテゴリ：	Education 向け / Enterprise 向け
トレーニング形式：	バーチャルトレーニング
受付人数：	5 ～ 50 名
所要時間：	2 時間
お申し込み：	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

1. Google for Education のエンドツーエンドソリューションについて明確に説明できる
2. Chrome Education Upgrade の価値を説明できる
3. エンドツーエンドソリューションが見込み客やお客様にどのように役立つかを考え、その機能と利点を説明できるようになる

※アクティビティとして知識チェックテストが何回か実施されます。

詳細は[こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Chrome OS セールス レベル 2

本コースは、パートナーの営業担当者がChrome OS についての説得力のあるプレゼンテーションを作成し、実施できるようになるためのインタラクティブなトレーニングです。

対象者：	営業、プリセールス技術者向け
カテゴリ：	Education 向け / Enterprise 向け
トレーニング形式：	バーチャルトレーニング
受付人数：	5 ～ 50 名
所要時間：	2 時間
お申し込み：	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

1. □ 込み客の使□例を Chrome OS がどのように実現するかというストーリーを伝える
2. 架空の□ 込み客に対して Chrome OS のお客様事例を紹介する
3. □ 込み客の使□例に適した Chrome OS デバイスを提案する
4. □ 込み客にその他の製品、サービス、周辺機器を勧める

※アクティビティとして知識チェックテストが何回か実施されます。

Education 向け
詳細は [こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Chrome OS セールス レベル 3

本コースは、パートナー企業の営業担当者がChrome OS についての、よくある否定的な意図に対処し、緊急性を伝えながら Chrome OS を提案できるようにするためのインタラクティブなコースです。

対象者：	営業、プリセールス技術者向け
カテゴリ：	Education 向け / Enterprise 向け
トレーニング形式：	バーチャルトレーニング
受付人数：	5 ~ 50 名
所要時間：	2 時間
お申し込み：	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

- 1.Chrome OS に対する否定的な意図や誤解に対処する
- 2.Chrome OS に関する緊急性を申し込み客に認識してもらう
- 3.申し込み客との商談時に役立つ重要なリソースの場所を確認する

※アクティビティとして知識チェックテストが何回か実施されます。

Education 向け
詳細は[こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Chrome OS テクニカル レベル 1: 見込み客開拓スキル コース

Chrome OS の商談の流れ、見込み客の特定と絞り込みについて学びます。

対象者:	営業、プリセールス技術者向け
カテゴリ:	Education 向け / Enterprise 向け
トレーニング形式:	バーチャルトレーニング
受付人数:	5 ~ 50 名
所要時間:	2 時間
お申し込み:	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

- 1.Chrome OS セールスサイクルの5つのフェーズ、および各フェーズでのプリセールス技術者の重要な役割を確認する
- 2.教育機関のChrome OS 見込み客を「進める」、「待つ」、「今は見送る」タイミングを理解する
- 3.想定される事例を作成し、見込み客にとってChrome OS が最適なソリューションであることを伝える

※アクティビティとして知識チェックテストが何回か実施されます。

詳細は[こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Chrome OS テクニカル レベル 2 : 説得力のあるデモの構築および実施 コース

Google Admin コンソールのデモンストレーションを架空の見込み客に合わせてカスタマイズし、プレゼンテーションする方法について学びます。

対象者 :	プリセールス技術者向け
カテゴリ:	Education 向け / Enterprise 向け
トレーニング形式 :	バーチャルトレーニング
受付人数 :	5 ~ 30 名
所要時間 :	2 時間 30 分
お申し込み :	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

1. 見込み客に説得力のあるデモを提供することの大切さを確認する
2. Google 管理コンソールの主な機能を定義し見極める
3. 見込み客の要件に応じて、デモで紹介する機能、設定、アプリを選定する

※アクティビティとして知識チェックテストが何回か実施されます。

※ハンズオンで必要な管理者用 Google アカウントは [こちら](#) でご用意お願い致します。

詳細は [こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Chrome OS テクニカル レベル 3 : Chrome OS の PoC 提案とスコーピング コース

Chrome OS の PoC (Proof of Concept) を提案し、スコーピングできるようになるためのインタラクティブなコースです。

対象者 :	プリセールス技術者向け
カテゴリ:	Education 向け / Enterprise 向け
トレーニング形式 :	バーチャルトレーニング
受付人数 :	5 ~ 50名
所要時間 :	2 時間
お申し込み :	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

- 1.Chrome OS の PoC の主な目的を確認する
- 2.見込み客にPoC を実施する時期を見極める
- 3.架空の見込み客の事例から、PoC のスコープを決定する

※アクティビティとして知識チェックテストが何回か実施されます。

詳細は[こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Google Workspace for Education セールス レベル 1

各エディション概要と有償エディションで提供されるツールを理解するコースです。

対象者：	セールス向け
カテゴリ：	Education 向け
トレーニング形式：	バーチャルトレーニング
受付人数：	5 ～ 50 名
所要時間：	1時間 30 分
お申し込み：	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

1. Google Workspace for Education 有償エディションにアップグレードすることの価値を説明する
2. Google Workspace for Education 有償エディションのさまざまな機能と利点を説明する
3. Google Workspace for Education のリソースと営業ツールを使用する

詳細は[こちら](#)



インストラクター主導のトレーニング

Google Workspace for Education セールス レベル 1.5

各エディション概要と有償エディションで提供されるツールを理解するコースです。

対象者：	セールス・プリセールス技術者向け
カテゴリ：	Education 向け
トレーニング形式：	バーチャルトレーニング
受付人数：	5 ～ 50 名
所要時間：	1 時間 30 分
お申し込み：	トレーニング開始希望日の 1 週間前までに申請

コースの目的

1. Google Workspace for Education 各エディションと概要を理解する
2. Google Workspace for Education 各有償エディションで提供される30 通りのツールを理解する
3. 見込み客やお客様にとってGoogle Workspace for Education のどのエディションが最適なのかを考え、その機能とベネフィットを説明できるようになる

詳細は[こちら](#)



Google University オンデマンド クルデンシャル (オンライン形式)



Google University オンデマンド クルデンシャル

Partner Advantage ログイン後、Google University へアクセスし以下のコースを受講できます。

また、コース試験に合格すると認定資格を取得できます。

Google for Education セールス コース

エンド ツー エンドの Chrome OS ソリューション、
Chrome Education Upgrade の価値、Chrome OS の活用事例
について学びます。

対象者： 営業、プリセールス技術者向け

トレーニング形式： オンデマンド

所要時間： 1時間 25 分

コースの目的

コース概要

- 1.Google for Education
- 2.Google Education Upgrade
- 3.Google Workspace for Education
- 4.成功事例

コース試験

受講は[こちら](#)



Google for Education デプロイメント コース

教育機関が Google Workspace for Education アカウントにサインアップする方法、
および Google Admin コンソールを使ってドメイン、組織部門、
ポリシーを設定する方法を学びます。

対象者： 営業、プリセールス技術者向け

トレーニング形式： オンデマンド

所要時間： 1時間 30 分

コースの目的

コース概要

- 1.Google Workspace for Education
 - 2.学校のドメイン
 - 3.組織部門
 - 4.ユーザー、デバイス、アプリのポリシー
 - 5.Chrome デバイスの登録
 - 6.段階的なロールアウトと継続的な管理
- コース試験

受講は[こちら](#)



Chrome OS パートナートレーニング ポータル (オンライン形式)



Chrome OS パートナー トレーニング ポータル

本ポータルは、Chrome OS があらゆる組織に最適であることを自信をもって提案するための知識とスキルを身に着けることができる、インタラクティブなコンテンツを提供するサイトです。
定期的にポータルをチェックして最新情報を確認してください。

学習体験をスタートするにはchromeospartnertraining.com からご登録ください。

Google

Chrome OS パートナー
トレーニング ポータルへようこそ

Chrome OS パートナー トレーニングおよびイネーブルメントのコミュニティです

ログイン

初めて利用される方? こちらから登録して下さい

ここをクリックして登録下さい

本ポータルは現在、招待制で運営しています。参加をご希望の方は、下のヘルプボタンをクリックして弊社に連絡してください。

[詳細のご利用方法はこちら](#)