



徹夜のない「伝わる提案書」作りへ

# コンペで学ぶ提案スキル

～顧客・会社を動かす提案活動(実戦編)～

## コンペで「提案」を競う実戦型プログラム

本講座は、架空のコンペで提案内容やプレゼンを競う実戦型のプログラムです。限られた時間で顧客のニーズを掴み、最大の成果をあげるプロセスに着目します。時間と労力がかかるばかりで、伝わらない提案書づくりにお悩みのあなたに、効率よく提案書を作り上げる「型」を伝授します。

毎回テーマを決めて提案活動の進め方のポイントをおさらいした後、チームごとに提案活動の計画を策定いただきます。各講義後、簡単な課題に取り組んでいただき、次週に向けてより理解を深めていきます。期限までに「選ばれる提案書」をまとめ上げ、最終日にはチームごとにプレゼンテーションを行います。顧客の評価基準の観点から採点し、改善ポイントを持ち帰っていただきます。

訓練を積み重ね、競争に勝ち残る“武器”を使いこなせるようになりましょう。

第1回：顧客の「ホットボタン」は何か

第2回：提案のポイントを絞る

第3回：刺さるキーメッセージを考案する

第4回：顧客目線の提案書づくり

第5回：プレゼンテーション&講評

※「体系的に学ぶ提案スキル」を受講した方、APMPが実施する勉強会・研修に参加された方を対象としたプログラムです。

## 講座のポイント

顧客のニーズと提案のポイントを合わせるには何をすべきかわかるようになります

提案書を効率よく作成できるようになります

キーメッセージを効果的に書き、高評価を獲得する方法がわかります

顧客の立場に立って、望まれる提案のあり方を掴むことができます

異業種の方と共に提案を作り上げる経験ができます

グローバルにも通用する方法論を身につけることができます

## ■ 対象

「体系的に学ぶ提案スキル」を受講された方、APMPが実施する勉強会、研修に参加された方の中で、以下に該当する方

- \_ 学んだことをもっと定着させたい方
- \_ 提案活動を効率よく行いたい方
- \_ 組織の提案力を高めたいが何から始めたら良いかわからない方
- \_ 異業種交流をしたい方、人脈を作りたい方
- \_ 気合と根性の提案活動から脱却したい方

## ■ 募集人員

1プログラム 最大18名

## ■ スケジュール

2018年2月27日(火) 開始コース

毎週火曜日×5回(7:20-8:20)

※詳細日程はWEB上に掲載します。

## ■ 料金

27,000円(税込み)／名

※上記は1コース分(各5回分)のプログラム料金です。

## ■ 開催場所

WASEDA NEO(早稲田大学 日本橋キャンパス)

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-4-1

日本橋一丁目三井ビルディング5F(COREDO日本橋)

## ■ コーディネーター



式町 久美子 氏(しきまち くみこ)

一般社団法人日本プロポーザル  
マネジメント協会

外資系ITベンダーにて、法人営業のための提案書作成支援チームを立ち上げ、提案プロセス構築を通じ、提案活動の生産性向上や提案勝率向上に寄与。プロポーザルマネジメント®の国際的な認定資格 Association of Proposal Management Professionals (APMP) の最上位資格を日本人で初めて取得。APMP日本支部を運営する一般社団法人日本プロポーザルマネジメント協会を2015年11月設立。著書に「受注を勝ち取るための外資系「提案」の技術(ダイヤモンド社)。

■ カリキュラム詳細

第1回

顧客の`ホットボタン`は何か

顧客の顕在ニーズについての理解を深めると同時に、顕在ニーズは何か仮説を立てます。仮説に基づき提案のポイントを絞ります。

第2回

提案のポイントを絞る

提案のポイントが顧客要求にあっているかどうか検証し、よりフィットする内容にブラッシュアップしていきます。

第3回

刺さるキーメッセージを考案する

提案書全体の構成や、提案相手の心を動かすキーメッセージを考え骨格をまとめます。

第4回

顧客目線の提案書づくり

顧客にとって評価しやすい提案書を作成します。顧客がどのポイントでプロポーザル採用の可否を判断するか、意識しながら形づくっていきます。

第5回

プレゼンテーション&講評

提案内容をプレゼンテーションしていただき、顧客の立場から採点、1位のチームを選定します。より高得点を取るための改善アドバイスをお伝えします。

お申し込みページ  
QRコード

