

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

“勝てる”提案ができる提案書作成力養成講座

講座時間

10:00～16:30（1日間）

講師名

クレイジーコンサルティング 代表社員 中小企業診断士/経営学修士 酒井 勇貴 氏

対象

営業担当者

ねらい

- ・クライアントのニーズを余すことなく汲み取り、自社が“提供できる価値”を“提案書”という形で具体的にアウトプットするためのスキル・ノウハウをお伝えいたします。
- ・クライアントを惹きつける“訴求力のある提案書”を作る力は必ず武器になります。本講座で、明日から使えるスキル・ノウハウをぜひとも手にしてください。

講座カリキュラム

- ・提案書づくりに失敗する“真の原因”と“解決策”を学びます。
 - ・クライアントの“問題・課題”を余すことなく聴き出すための技法を学びます。
 - ・シンプルかつ訴求力のある提案書の“最小構成”を学びます。
 - ・誰でも身に付けられるロジカルな“書き方”や“伝え方”の“型”を学びます。
 - ・ワークを通じて明日から使える提案書作成の実践的なスキル・ノウハウを習得します。
1. 提案書づくりはなぜ失敗するのか？
 - ・提案書づくりで重要なのは“書類作成の技術”ではない
 - ・誰もが売り込まれたくない。でも“○○”はしたい！」を忘れてはならない。
 - ・良い提案書が書けない“真の原因”は書類作成の“前工程”にある
 - ・受けるべき提案依頼と断るべき提案依頼の違い
 - ・「・・・」が確認できるまで見積書を出してはいけない
 2. クライアントの“悩み・欲求”を聴き出す技術とは？
 - ・ヒアリングに“知識”は必要ない
 - ・ヒアリング力は“質問力”と“傾聴力”で決まる
 - ・業種業態問わず使える“8つの質問”とは？
 - ・クライアントがもっと話したくなるカウンセラーの“聴く技術”とは？
 - ・短時間でクライアント要望を全て引き出す質問テクニック
 - ・提案書作成におけるヒアリングで絶対にやってはいけないことは？

3. 勝てる提案書の“最小構成”とは？

- ・提案書の“ビジュアル”ばかりに凝るのは“生産性の低い仕事”である
- ・提案書は“ビジュアル”よりも“順番”が重要である
- ・簡単で説得力が増す図表作成テクニックとは？

4. 文章化・プレゼンテーション技法

- ・新聞記者が駆使する文章化テクニック
- ・クライアントを動かす“話し方・伝え方”には“型”がある
- ・ロジカルシンキングとは“言葉”を大切にすることを考えることである
- ・ケーススタディ
- ・事例テーマの説明
- ・ヒアリング項目の設計（グループワーク）
- ・A4で1枚の提案書をつくってみよう