

| グループ討議 | 事前課題 | 特別な持ち物 |
|--------|------|--------|
| ×      | ×    | ×      |

# ChatGPT を活用した営業提案力向上講座

～ChatGPT の実用例からアイデアの洗練、提案書の質を高めるヒントを探る～

## 講座時間／受講料

13:00～16:30 （半日間）／会員 1 名：15,400 円（税込）、一般 1 名：30,800 円（税込）

## 講師名

ビジネスコーチ 板越 正彦 氏

## 対象

営業担当者向け、マーケティング・商品開発部門担当者

## ねらい

- ・ ChatGPT の活用法: ChatGPT の基本的な機能や特性、具体的な活用方法、そしてその限界について理解します。
- ・ 基本的な問題解決のフレームワーク: 問題の効果的な定義の仕方、解決策のアイデアを出す手法、そしてその評価と選定の方法についての基本的な理解をします。
- ・ 実践的なケーススタディ: 営業社員が ChatGPT を活用できる場面に沿ったケーススタディから実践的な活用事例を学び、理論を実践に移すスキルを習得します。

## 講座カリキュラム

### 1. ChatGPT の概要

（１）ChatGPT とは？

- 主な用途と特徴
- 使用上の注意点
- ChatGPT の現状

実際に ChatGPT を使用してみよう。

シンプルな事例紹介&演習

ビジネス文書作成（お礼状・お詫び状）

### 2. ChatGPT を活用した問題解決

（１）情報収集の技法

- 正確な情報の検索方法
- 効果的な質問の仕方（プロンプトの作り方）
- 情報の信頼性を判断する方法
- ChatGPT を活用した情報の整理・分析

（２）クリティカルシンキングの強化

- ChatGPT との対話を通じた問題の深掘り
- 複数の視点からの意見・情報収集

### 3. 実践的な活用事例（営業社員版）

#### 【演習】

- （１）営業提案書のブラッシュアップ
- （２）プレゼンの質問事項の想定

#### 【事例紹介】

- （１）顧客状況の分析
- （２）既存のアイデアの洗練
- （３）商品開発やサービス改善の提案

### 4. ChatGPT の限界と展望

（１）技術の限界点

- a. 情報のアップデートの遅延
- b. 無料版と有料版の差異
- c. 誤情報や偏見のリスク

（２）未来への展望

- a. 技術の進化とその影響
- b. 社会的なインパクトと倫理的問題

### 5. まとめと Q&A

※ChatGPT が使える PC もしくはスマホ・タブレットをご用意ください

※原則 ChatGPT 4 o mini のアカウントをご準備いただくようお願いいたします