

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

13:00～16:30 (半日間)

## 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】

- 営業提案書のブラッシュアップ
- プレゼンの質問事項の想定

【事例紹介】

- 顧客状況の分析
- 既存のアイデアの洗練
- 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

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

(2) 未来への展望

- 技術の進化とその影響
- 社会的なインパクトと倫理的問題

### 5. まとめと Q&A