

ICT企業経営力強化 講座番号【MK-03】

IT 業界におけるニーズ把握と提案営業

～インタビューと提案技法～（2日間）

システムの最上流である企画の部分にクローズアップし、企画提案書を作成する前段階をどのような要素でまとめ、より効果的な提案書が作成できるかを、演習を通じて習得します。

クラウドやパッケージの進展により、システムの付加価値工程が下流から上流にシフトすることが鮮明になっています。本研修ではシステムの最上流である企画の部分にクローズアップしています。

ただし、企画書作成は手段であって、目的は企画を通すことです。そこで、本研修では、1枚ものの簡単な企画提案書で次のステップに進むまでを具体的な演習を通じて身につけます。

- 開催日時： 平成27年10月22日（木）～10月23日（金）2日間 9:30-16:30
- 受講資格： 特になし
- 開催場所： 宮崎県ソフトウェアセンターKITEN 会場 （宮崎駅前）
- 定員： 26名
- 受講料： 無料

研修内容：

日程	カリキュラム内容
1 日 目	1. ターゲット選択 【講義・演習】 ①全てのお客様は神様か？ ②お客様の優先順位の決め方 ③キーマンの見極め ④お客様の購買プロセスを知る 2. 企画提案書とは 【講義】 ①なぜ、最初は1枚ものの企画書なのか？ 3. 企画提案書作成の5原則 【講義/演習】 ①提案書作成の前に（RFP、顧客ヒアリング） ②良い提案書と悪い提案書 ③提案書の構成要素 ④提案書で相手を巻き込む ⑤インタビュー能力チェックテスト 4. 現状把握と問題分析 【講義/演習】 5. 仮説検証プロセス 【講義/演習】
2 日 目	6. コンセプトメイキング 【講義/演習】 7. 企画提案書作成実習 【講義/演習】 8. 簡易プレゼンの鉄則 【講義/演習】 ①導入 ②キャリブレーションで相手の反応を知る ③テストクロージング ④まとめ 9. 顧客提案実習 【講義/演習】 ・企画・提案書のブラッシュアップ ・相互プレゼンテーション ・講師・VTR・受講者相互フィードバック ・RFPに基づく比較検討 10. アフターフォロー 【講義】 ①アフターフォローの重要性 ②アフターフォローすべきこと ◎まとめと今後の指針 【講義】



(株)宮崎県ソフトウェアセンター 研修課

TEL:0985-30-5010 FAX:0985-30-5053

〒880-0303 宮崎市佐土原町東上那珂 16500-2

E-mail: kensyu@miyazaki-sc.co.jp