

コースコード : TF-CS089X

税込価格 : 99,000円 (税抜価格 : 90,000円)

日数 : 2日間

前提条件

特にありませんが、「DX × SDGs

観点による新たなビジネスの創出法」をご受講済みであるとより効果的です。

受講対象者

質の高い提案を行う必要のあるビジネスパーソン（プリセールスエンジニア、セールスなどの職種の方）

コース概要

せっかくいい商品や高い技術を持っていても、顧客のニーズに合わなかったり、顧客の琴線に触れる提案をしなかったりすると売れません。

本コースでは、「お客様に適切な『価値』を提供する」というコンセプトの下、適切なヒアリングやインタビューを通して、お客様が求める製品やサービスを提案するための手法を学習します。提案によって真の価値を創造することができるようになることを目的とします。

目的

- ・価値の本質を知り、お客様が求めるものを理解することができる
- ・お客様のニーズを抽象化し、ニーズの本質を探ることができます
- ・質の高い提案を通して、お客様に価値を提供する製品やサービスを提供することができる

アウトライン

1. 提案とは
 - 1-1. 提案の本質
 - 1-2. 提案のプロセス
2. 顧客のニーズを知る
 - 2-1. 顧客の事業を知る
 - 2-2. 顧客の達成目標を知る
 - 2-3. 顧客のニーズを知る
 - 2-4. 仮説を立てて考える ~ ペルソナ ~
 - 2-5. 顧客のニーズを抽象化する
 - ・【演習】仮想事例に基づき、ペルソナを考え、ニーズを抽象化する
3. 自社のニーズを整理する
 - 3-1. 自社の事業を知る
 - 3-2. 自社の達成目標を整理する
 - 3-3. 自社のニーズと利益を整理する
 - ・【演習】仮想事例に基づき、自社のニーズと利益を可視化する
4. より良い提案を行うためのスキル
 - 4-1. ヒアリング/インタビュー
 - 4-2. 仮説を立てる
 - 4-3. 見えないものを可視化する
 - 4-4. 発散と収束
 - ・【演習】仮想事例に基づき、講師を顧客に見立ててインタビューする
5. 提案書を作成する



- 5-1.提案書の基本的なフォーマット
- 5-2.目的達成型の提案と課題解決型の提案
- 5-3.独自性を出す