

コースコード：TF-CS089X

税込価格：110,000円 (税抜価格：100,000円)

日数：2日間

ここに注目!!

本トレーニングはPMI®のPDU対象トレーニングです(内訳はページ上部にてご確認くださいませす)。

対象回限定で受講料が最大30%OFFになるキャンペーンを実施中！

詳細は [こちら](#)

受講対象者

このトレーニングはこのような方におすすめです。

- ・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）

前提条件/前提知識

このコースを受講する前に受講者が習得しておく必要がある知識およびスキルは次のとおりです。

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。

目的

このコースを修了すると次のことができるようになります。

- ・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る
- ・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

提案とは

提案の本質

提案のプロセス

顧客のニーズを知る



顧客の事業を知る

顧客の達成目標を知る

顧客のニーズを知る

仮説を立てて考える ~ ペルソナ ~

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

自社のニーズを整理する

自社の事業を知る

自社の達成目標を整理する

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

より良い提案を行うためのスキル

ヒアリング/インタビュー

仮説を立てる

見えないものを可視化する

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

提案書を作成する

提案書の基本的なフォーマット

目的達成型の提案と課題解決型の提案

独自性を出す