

積極的提案力強化プログラムのご提案

2019年12月

システム企画研修株式会社

当ご提案の背景

昨今は働き方改革の残業規制強化等により、研修時間を確保することが極めて困難になっております。



他方、社員の能力強化の必要性は、ビジネス環境の変化によりますます大きくなっているのです。



この窮状を何とか打開しないと、どこの会社も社員もじり貧で、いずれ中国や米国の企業に淘汰されてしまいます。

- ▶ SZK（少しずつ刻む）シリーズは 研修時間を細切れにすることによって **密度の濃い研修を業務時間の中にもぐりこませようとするもの**でございます。
- ▶ このご提案の研修で利用いたします手法等は **これまで数多くの実践で有効性が保証されているもの**でございます。



「積極的提案」の意義

- ❖ 依頼者の要求内容は「これをしてほしい」です。
 - しかし「これをしてほしい」が100%完全に表現されていることは稀です。言外の意図を察して、その要求を具体化しなければなりません。
 - 場合によっては、その要求が思いつきのなもので深く検討されていないかもしれません。
 - いずれにしても、表面的な要求だけから相手が満足する対応をすることは困難です。
 - 「これは要求したものと違う」という結果になってしまうのです。
- ❖ そこで「これをしてほしい」から、裏にある意図・目的を探り出して「これをしてほしい」を補強する方法を学んでいただきます。
 - そうすると、当初の「これをしてほしい」が補強されるだけでなく、関連した他のことも「しなければならない」ことが判明したりします。
 - そのことによって、手戻りや手直しを避けることができ、お客様の信頼を得ることが可能となります。

積極的提案力強化プログラムのご提案

1. 当プログラムの「目的・ねらい」(Why)

(1) 当プログラムの実施目的

- 1) お客様からの変更依頼や新機能追加依頼に対して、要望内容をそのまま実現しようとするのではなく、その背景にある目的・意図を確認することによって、よりの確な要望実現が可能となることを学びます。
- 2) そのための手法である「隠れたニーズを引き出すワークシート」の使用方法を学びます。
- 3) 引き出したニーズを基に提案書を作成する手法を学びます。
- 4) 学んだ手法を実践して、全員で発表していただきます。

(2) 当プログラムのねらい

- 1) 「隠れたニーズを引き出すワークシート」は業務視点に到達しますので、担当の業務理解が進みます。
- 2) それを積み重ねることによって、担当が業務精通者になることができます。
- 3) それによって、ますます的確な案件対応が可能となります。
- 4) 担当はお客様に信頼され頼りにされます。
- 5) 御社とお客様の結びつきが強化されます。
- 6) お客様、御社、社員の「三方良し」を実現いただきます。

2. 当プログラムの内容 (What)

- ❖ 次頁をご参照ください。

3. 当プログラムのご対象者 (Where)

- ❖ お客様からの「変更依頼」を受ける方が対象です。
- ❖ 1クラス15人までとします。

4. 当プログラムの実施方法 (How)

- 1) 1回2時間で実施します。時間帯は自由に設定いただきます。
- 2) 御社内で実施いたします。場所をご準備ください。
- 3) 第3回と第4回の間の実践の際には、研修時間の不足を補うため添削指導をいたします。
- 4) 講師に対する質問・相談も随時受け付けます。



5. 当プログラムの実施時期・期間 (When)

- ❖ 第1回～第3回の間隔は2週間以内としてください。
- ❖ 第3回と第4回の間隔は2か月を標準とします。
- ❖ 講師側と日程調整してください。

6. 当プログラムの担当講師

- ❖ 当面は上野則男が担当します。

7. 当プログラムの実施料金 (How Much)

- ❖ 研修料金は4回込みで70万円です(消費税別)。
- ❖ 添削指導およびテキスト代込みです。
- ❖ 第4回が人数の関係で2回になっても同一料金です。

お問い合わせ

システム企画研修株式会社

電話：080-1169-3667

mind-pc@newspt.co.jp

積極的提案力強化プログラムのご提案

2. 当対策の内容 (What)

- ❖ 御社内での1回2時間の研修により実施させていただきます。

第1回 「目的・ねらい」の重要性解説

- ❖ 「それはなぜですか？」と問うことの重要性を認識いただきます。
- ❖ 「価値目標思考の概要」「目的達成手法コンパクトガイド」を使用します。



第2回 「隠れたニーズを引き出すワークシート」演習

- ❖ 「隠れたニーズを引き出すワークシート」の解説をします。
- ❖ 2人ペアで相手をお客様に見立てて、このワークシートを使う演習を実施します。



第3回 5W2H方式提案書作成方法学習

- ❖ ペアを変えて、このワークシートを使う2度めの演習を実施します。
- ❖ この検討結果を提案書にまとめる5W2H方式提案書の作成方法をガイドします。
- ❖ この作成は宿題とし、講師が通信添削をいたします。



第4回 実践報告会

- ❖ 約2か月の間に、実際のお客様からの変更依頼を基に「隠れたニーズを引き出すワークシート」「5W2H方式提案書」を作成していただきます。
- ❖ 講師が通信添削いたします。
- ❖ 実践結果を持ち寄り、発表会を実施します。
- ❖ これにより、各種検討・提案の共有ができます。
- ❖ この共有は非常に大きな効果があります。
- ❖ ご参加人数により分割実施いたします。



積極的提案力強化プログラムのご提案

記入例

隠れたニーズを引き出すワークシート

テーマ	得意先マスタの変更	作成年月日	作成者

