

提案の達人を目指す価値目標訓練のご案内



2014年12月 システム企画研修株式会社

提案の研修というと、「上手な提案書の作り方」「魅力的な提案書の作成方法」とか、提案書の作成技法の研修になりがちです。

ですが、提案書の「姿」に感心する方はどういう方でしょうか。

おそらく提案を受けて判断・意思決定をする方は「姿」だけでは感心しないでしょう。

提案書がターゲットにする方々は、提案書の中身・訴えるものが自分たちの要求に合致しているかどうかを判断されるはずで

その方々に的確に「訴えるもの」が伝えられる方法を習得していただくのがこの研修です。

1. 当研修の目的・ねらい (Why)

(1) 目的

- いかなる対象の提案であっても、成功する提案は「提案内容の核となる『提案の目的・ねらい』を的確に把握している」ものであることを納得していただきます。
- 「目的・ねらい」を中核に据えた、成功する提案の構成項目である5W2Hを学んでいただきます。
- 「目的・ねらい」を中核に据えた、成功する提案の作成方法を学んでいただきます。

(2) ねらい

- 的確な「目的・ねらい」を中核に据えた提案書を作成いただき、提案の成功率を上げていただきます。
- そのことによって、優れた提案者（「提案の達人」）であるという評価を得ていただきます。

2. 当研修の内容と実施方法 (What, How)

- 当訓練の時間割をご参照ください。

基礎編 1日目

- 基本解説 価値目標思考の概要
- 価値目標思考理解演習
- 提案書の必要項目（5W2H）の解説
- 提案書の作成方法 解説と演習



応用編 2日目

- 提案書作成第1次演習（個人）
- 提案書作成第2次演習（チーム）

4. 当研修の実施時期 (When)

- 企業内研修の場合は、講師との日程調整をさせていただきます。

5. 当研修の担当講師 (Who)

- 企業内研修の場合、得意分野の異なる複数講師が対応可能です。お客様のご希望に合わせて担当講師を選定させていただきます。

3. 当研修のご参加者 (Where)

- 各種提案を作成する能力を高めたい方
- 「なるほど」と思っただけの提案を作成したい方
- 相手が本当に望んでいることを把握して、それを提案に表したいと思う方
- 職種・年齢は不問です。
- オープンコースの場合、使用するRFPが情報システム関係ですので、情報システムの理解のある方が前提です。
- 企業内研修の場合は、ご参加者に合わせた題材で演習を実施させていただくことが可能です。

6. 当研修の実施料金 (How Much)

企業内研修（消費税別）

- 1研修（2日間）当たり講師料 620,000円
+テキスト代1人分 3,000円
+MIND-SA 基本手法ハンドブック 1人分 4,000円



お問い合わせ システム企画研修(株)

電話：03-5695-3130

mind-pc@newspt.co.jp http://www.newspt.co.jp

この案内は以下のURLよりご参照いただけます。

http://www.newspt.co.jp/data/kensyu/kachimokuhyou_s/01teian.pdf

提案の達人を目指す価値目標訓練のご案内



時間割

1日目 基礎編		2日目 応用編		
9:30	オリエンテーション (30分)	宿題 RFP に対する演習	個人演習実施 (1時間) ※5	9:30
10:00	価値目標思考の概要 共通 (1時間) ※1		演習発表・研究 (1.5時間)	10:00
11:00	価値目標修得演習 研修テーマ関連で実施 (1時間) ※2			11:00
12:00	(休憩)		(休憩)	
13:00	提案書の内容 5W2H解説 サンプル使用 (1時間) ※3	提案書作成演習	演習実施 チーム演習 (2時間) ※6	13:00
14:00	提案作成のプロセス 解説と小演習 (4時間) ※4 ねらいの確認解説 目的・対象範囲の設定解説 以上2点の演習実施 実現プロセスの設定解説 その他の項目の設定解説 提案書の作成方法解説			演習発表・研究 (2時間)
15:00			提案作成方法解説・小演習	
16:00				16:00
17:00	宿題用 RFP 解説		まとめ (1時間)	17:00
18:00				18:00

※1	価値目標思考の概要	「目的・ねらい」の意義と重要性を解説します。「価値目標」＝「相手の望んでいること」の実現を検討目標にすべきことを再認識していただきます。
※2	価値目標修得演習	「目的・ねらい」を分析・整理する「目的・ねらい記述書」を使用して、「何が価値目標か」を学んでいただきます。
※3	提案書の内容 5W2H 解説	5W2H 項目をサンプルに従って解説します。
※4	提案作成のプロセス 解説と小演習	RFP を入手したら、どういう手順で、5W2H項目を仕立て上げるかを学んでいただきます。
※5	演習実施 個人	簡単な研修用の RFP に基づき、個人単位で提案書を作成いただきます。
※6	演習実施 チーム	本格的な研修用の RFP に基づき、チームで提案書を作成いただきます。チーム演習によって、異なる視点・着眼がありうることを学び、今後の能力向上に繋げていただきます。