

2016年7月27日(水)

時間: 13:00~17:30(開場12:40)

会場: CICOM BRAINSラーニング・センター
(秋葉原ダイビル7F)

定員: 30名

費用: 3,000円(税別)

※申込締切: 2016年7月25日(月)



勝つ提案のための

「プロポーザルマネジメント®」プロポソン® 体験会

顧客の心を動かす世界標準(*)の提案メソッド

「提案書がうまく書けた」「プレゼンがうまく行えた」と思っても、発注側は提案を受ける前に意中のベンダーをほぼ決定していることが多くあります。提案活動を徒労に終わらせないためには、提案の前段階も含めプロジェクトとして捉え、マネジメントすることが必要です。「プロポーザルマネジメント®」とは、B to Bビジネスにおいて組織全体の提案力を高め、受注を勝ち取るためのアプローチを体系化した世界標準(*)のメソッドです。今回は「プロポソン®」というグループワークの体験を通して、プロポーザルマネジメント®のエッセンス、および企業内研修への導入のポイントをご理解いただきます。

(*) APMPは90カ国以上に会員を持ち、26の支部を世界に展開しています。

「プロポーザルマネジメント」「プロポソン」は、一般社団法人日本プロポーザルマネジメント協会の登録商標です。

■体験会の内容

1. プロポーザルマネジメント®とは?

2. トレーニング手法「プロポソン®」を体験

① グループでお客様の課題解決を企画

仮想の企業から提案依頼を受け、メンバーと協力して一緒に企画立案に取り組みます。

② お客様へのヒアリング面談

提案依頼の背景にある「真のニーズ」を引き出すために、顧客企業の関係者(社長や担当役員など)と次々に面談します。

③ グループ対抗プレゼンテーション

グループで作上げた企画をプレゼンテーションします。キーパーソンおよびキーパーソンの関心事を見極めながら、提案内容をアピールします。

④ 結果発表とフィードバック

受注を勝ち取ったグループを発表するとともに、審査結果をプロポーザルマネジメント®の観点から解説していきます。



3. 企業内研修への導入についてのご提案

■参加対象者

- 営業、営業企画、営業推進部門の方
- マーケティング、技術部門など、営業部門と連携して提案活動に係る方
- その他、組織内で提案活動を統括する立場にある方
- プロポーザルマネジメント®にご興味のある方

■詳細・お申し込みは弊社サイト(下記URL)にて

www.cicombrains.com/event/japan/20170727.html

■講師プロフィール

式町 久美子 Kumiko Shikimachi
一般社団法人 日本プロポーザルマネジメント協会 代表理事



日本ヒューレット・パッカート(株)にて、法人営業のための提案書作成支援チームを立ち上げ以来約15年間にわたりプロポーザルマネジメント®に従事。プロポーザルマネジメント®の国際的な認定資格 Association of Proposal Management Professionals (APMP)の最上位資格を日本人で初めて取得。APMP日本支部を運営する一般社団法人日本プロポーザルマネジメント協会を11月設立。

*著書:『受注を勝ち取るための 外資系「提案」の技術』(ダイヤモンド社)/雑誌連載『APMPメンバー 式町 久美子の提案マネジメント』(『日経SYSTEMS』)/ウェブ寄稿『勝つ提案のための「プロポーザルマネジメント」』(ITpro)

■お問い合わせ

CICOM BRAINS

Training & Development in Asia

サイコム・ブレインズ株式会社

小西(こにし)、長尾(ながお)

E-mail hpc@cicombrains.com

東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル7F

(JR秋葉原駅 電気街出口徒歩1分)

TEL: 03(5294)5573 FAX: 03(5294)5578

URL <http://www.cicombrains.com>