

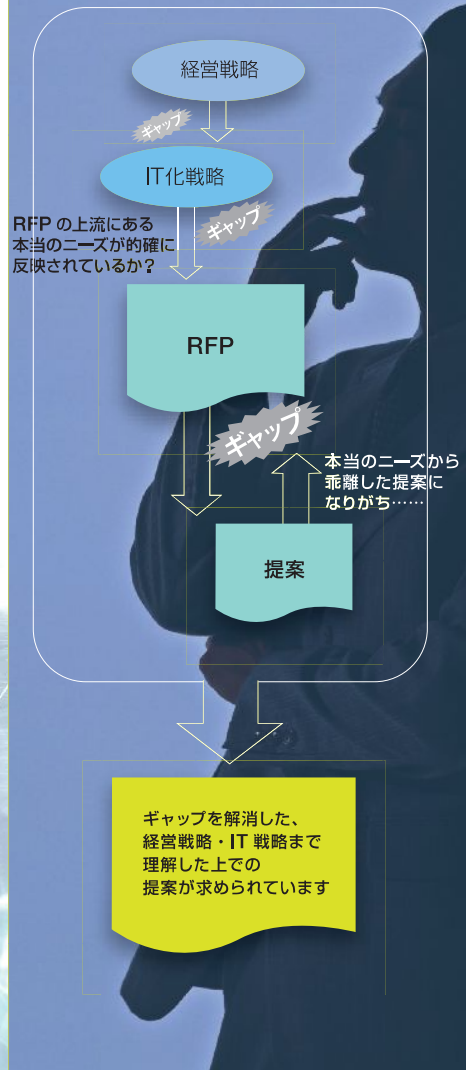


ITベンダのみなさんへ

最強の プレゼンカに 目醒める!

ユーザニーズに応える提案書づくりの
極意を修得する3日間

「提案力強化研修」では、ITベンダ企業の営業担当者・SEの方々が、RFP(Request For Proposal- 提案依頼書)を正しく読み解き、顧客ユーザ企業の経営戦略・IT化戦略を正しく理解し、ユーザ満足度の高いシステムを提案・構築するための提案書づくりの極意を修得するとともに、勝つためのプレゼンカにめざる体験をしていただけます。



提案力強化研修

対象者

ITベンダの提案書作成に関わる、営業、SEご担当者、管理者の方々

標準価格：受講者一人当たり3日間 98,000円(消費税別途)

※実施機関や参加人数、社内研修などの実施形態により変わりますので、別途設計・見積させていただきます。



研修の特色

- 講義中心ではなく、事例をテーマにしたケーススタディー形式で、各ステップで明確な成果物を出します。
- 5～6名のグループ・ディスカッションで、与えられた課題を解きます。各グループに実務経験を積んだITコーディネータがインストラクターとして加わり、きめ細かくサポートします。
- 2日間はITコーディネータプロセスに準拠した経営戦略策定からIT戦略、ベンダ選定までのフェーズをケース事例企業のユーザ側の立場で疑似体験します。
- 最終日はITベンダの立場にもどって、グループごとに提案依頼書(RFP)にもとづく提案書を作成しプレゼンを実践します。
- 研修全体の品質確保のため、300名以上のITコーディネータ育成研修を担当したコースリーダーがメインインストラクターを務めます。
- ITベンダの方々を対象に、すでに10コース100名以上の研修を実施。受講者満足度はつねに100%（「非常に満足」は80%以上）をキープしています。
- ITC-Labo.のオリジナル教材を使用した、他には見られない高品質な研修です。ITコーディネータプロセスガイドライン(PGL)ののちって支援した実例に基づいており、研修課題の解答例も実際のアウトプットを整理したものです。

研修を
体験すると

- ▶ ユーザ目線でのシステム提案ができるようになり、営業力強化につながる!
- ▶ 「IT経営」を軸とした営業・SE間の合意形成が容易になり、社内の生産性がアップ!

ITC-Labo.

最強の プレゼンカに 目醒める!

RFP

提案力強化研修

研修 標準カリキュラム

1
日
目

- オリエンテーション
 - ▶ 課題 1：提案の現状認識
- IT 経営とは
- 経営戦略から IT 経営企画へ
 - ▶ 事例企業紹介
 - ▶ ブレインストーミングと KJ 法
 - ▶ 課題 2：SWOT 分析と CSF 抽出
 - ▶ BSC と経営戦略企画書
 - ▶ 課題 3：情報化方針の検討
 - ▶ IT 経営企画書

2
日
目

- ビジネスプロセスモデル
 - ▶ EA (Enterprise Architecture)
 - ▶ 業務プロセスの改善
 - ▶ 課題 4：DFD による To-Be モデル作成
- RFP 作成
 - ▶ 課題 5：業務要件の定義
- 模擬 RFP 説明会

3
日
目

- 提案書作成
 - ▶ 提案評価基準
 - ▶ 課題 6：グループごとに提案書作成
 - ▶ 課題 7：提案書プレゼンと評価
- 事例企業のその後
 - ▶ 課題 8：導入時のトラブル対応
 - ▶ 課題 9：成果のモニタリング

研修修了後のアンケートから

受講者のご感想（抜粋）

我流の中で当たり前にサポート提案していましたが、より良い提案をするためには基本を知り対応することの重要性を認識しました。

システム側からの観点での考え方しかありませんでしたが、お客様の観点（なぜ IT に投資するのか等）を考えるきっかけになりました。

人の意見をしっかりと収集し、まとめて、より良い提案や資料作成が出来るように努めたいと思います。

自身の不足点等を気づき大変充実した研修でした。

経営課題から提案する（部分最適ではなく全体最適）が非常に理解できました。

提案書のまとめ方、トップ方針、経営要件に基づいた提案等が重要であることを改めて認識しました。

この研修で終わりにするのではなく実践に活用できるようにしていきたい。

■お問い合わせ

一般社団法人 ITC-Labo.

〒550-0002 大阪市西区江戸堀 2-1-1 江戸堀センタービル9F

Tel.06-6225-1347

ホームページ <http://www.itc-labo.com>

Eメール rfp@itc-labo.com

ITC-Labo.

研修実施機関