

# 提案ストーリー構築力 強化講座

～ 提案先の課題を理解し、提案内容を磨き、論理構成の  
しっかりした、説得力のある営業提案を作成する ～

上期 2024年 7月5日（金） 10:00～17:30

下期 2024年12月13日（金） 10:00～17:30

開催形式：Web開催（インタラクティブ）

演習ではzoomのブレイクアウトセッション機能を用いて  
講師がフォローし、グループディスカッションを行います

## 本講座の趣旨

本講座は、メーカー・卸売業の営業担当者が、自社製品の販促実施や取扱拡大を目的とした営業提案を行うにあたり、盛り込むべき要素と提案内容の磨き方、説得力のあるロジックの構築方法、提案書のストーリー展開の考え方について、講義と演習から学び、説得力のある営業提案作成スキルを習得することを目的としています

## 本講座の概要

- 提案先の課題を把握するための情報、POSデータの活用
- 5W1Hで考える、提案内容の「磨き方」
- 「ピラミッドストラクチャー」を使った提案ロジックの構築
- 伝わる提案資料作成のための「ストーリーボード」の活用

## 「提案型営業力育成講座」との違い

本講座はこれまで300名以上の方が受講された「提案型営業力育成講座」を大きく改定したものです。本講座では、データ分析からの提案作成を中心とした旧講座から、提案内容を深め、説得力のある論理構成や提案資料のストーリー展開の習得に力点を置いたカリキュラム構成といたしました。日常的な商談場面での、汎用性の高い営業提案作成力向上を目的としています。

## 受講対象者

消費財メーカー・卸売業の営業担当者、営業企画スタッフ、営業サポートスタッフなど営業提案作成にかかわる方で

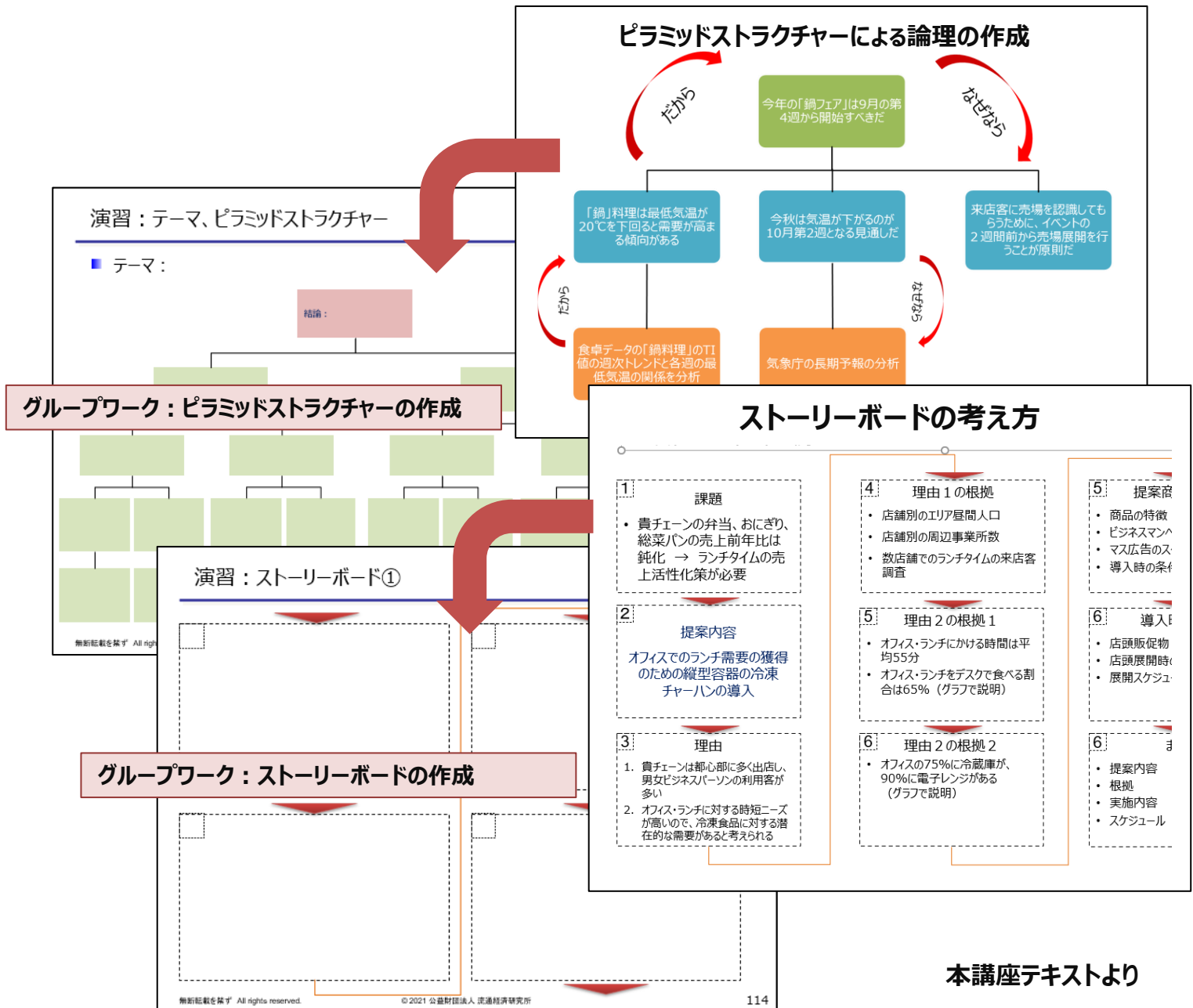
- ・ 営業提案の質や説得力を高めたい方
- ・ 「お願い商談」から脱却したい方

※スーパー、CVS、ドラッグストア等で扱われている商品のメーカー・卸売業の方を対象とします  
※業種によっては受講をお断りする場合がございます

# 講座の特徴

## ■ 講義と演習・グループワーク

本講座では、提案先の課題の理解、自社商品の取扱拡大の根拠のためのデータ活用、5W1Hによる提案内容の深め方、ピラミッドストラクチャーやストーリーボードの考え方などについて、講義を通じて学ぶだけでなく、演習・グループワークを通して考え・手を動かし、体験することで、学んだ内容の定着を図ります。（グループワークは、異なる企業の方々の考えに触れることができ、気づきや刺激を受ける良い機会として、旧カリキュラムや他の講座でも評価をいただいています。）



本講座テキストより

## ■ 担当講師

祝 辰也（いわいたつや） 公益財団法人 流通経済研究所 上席研究員

- ・ 外資系金融サービス会社を経て、1992年入所、POSデータ・ID-POSデータのMDへの活用、ショッパー行動などの研究に従事
- ・ 2003年から2015年まで小売向けデータ活用コンサルティング会社、市場POSデータサービス会社に勤務し、2015年4月より現職
- ・ メーカー・卸営業担当向け研修、小売バイヤー向け研修を数多く担当
- ・ 主な研究領域：POS・ID-POSデータ活用、ショッパー行動、小売マーケティング

# プログラム

テーマ	トピック	主な内容
午前 10:00～ (途中休1回)		
はじめに		
1 提案営業の類型	MD提案／協働MD	
	自社製品の導入・販促	
2 提案先企業の課題の発見と理解	提案先企業の業績・課題・方針を知る	
	カテゴリー実績の評価と課題の特定	カテゴリー売上の要因分解 サブカテゴリーで評価する
	【演習】チェーンPOS・市場データからのカテゴリー課題の読み取り	
	原因の深堀り	品揃え 棚割 売価・販促 自社商品の位置づけの確認
3 データから自社商品拡大の根拠を探る	データに基づく自社製品の位置づけと提案根拠	新規導入
		取扱店舗数拡大
		取扱いの継続
		販促頻度の増加
昼食休憩 12:00～		
午後 13:00～ (途中休憩2回)		
4 提案内容を「磨く」	5W1Hで提案内容を深める	5W1Hで企画内容を深める
		When (実施時期)
		What (対象商品)
		Whom (対象顧客層)
4 提案内容を「磨く」	ピラミッドストラクチャーで説得の論理を構築する	Why (訴求点)
		Where (展開方法)
		How much (価格・条件)
		その他検討事項
		説得力のある提案の要素
		簡潔なメッセージ
4 提案内容を「磨く」	【演習】ピラミッドストラクチャーで結論までの要素を構造化する	提案の根拠を考えるフレーム
		ロジックツリーとピラミッドストラクチャー
		「事実」と「考察」を明確に区別する
5 伝わる提案資料の作成	提案ストーリーを考える	良い(効果的な)提案資料とは
		結論→説明型 と 説明→結論型
	【グループワーク・発表】ピラミッドストラクチャーとストーリーボードの作成	クロージング：提案資料の最後に明記すべきこと
		ストーリーボードの必要性
5 伝わる提案資料の作成	提案資料作成で注意すべきこと	簡潔な資料
		わかりやすい表現
		グラフやデータの素性・出所を明示
		簡潔に・見やすく・効果的に データを見せる
7 本日のまとめ		

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

# Web開催による講義・演習の進め方について

本講座はzoomを用いてリモートにて開催いたしますので、遠方の方でも長時間の移動や宿泊をせずにご参加いただけます。

本講座では、演習でパワーポイントを使用させていただきます。受講されるパソコンにパワーポイントまたはパワーポイントとファイル互換性のあるプレゼン作成ソフトをご用意ください。

講義と解説は受講者全員に対して行い、演習ではzoomのブレイクアウトセッション機能を使い、グループワークを行います。グループワーク中は、講師が各グループを回り、質問に答えたりアドバイスをしたりいたします。

## 受講していただく環境について

Web配信ではzoomを使用するため、お使いのPCへzoomアプリをインストールされるか、またはMicrosoft Internet Explorer以外のWebブラウザを使用していただく必要があります。

(Google Chromeを推奨)

また、演習でパワーポイントを使用しますので、タブレットやスマートフォンからの参加はできません。必ずパソコンにてご参加ください。

## お申し込み方法と注意点

### 提案ストーリー構築力強化講座 Webページ

講座Webページよりお申し込みください：  
[https://www.dei.or.jp/school/kouza\\_teian](https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian)



講座WebページQRコード

#### ■開催概要

○日時：

夏期 2024年7月5日(金)

冬季 2024年12月13日(金)

各回 10:00～17:30

○会場：Web開催

○参加費：1名につき45,000円（消費税込み49,500円）

○定員：20名（6名に満たない場合には中止する場合があります）

#### ■参加申込方法と開催までの流れ

- ①上記アドレスのWebページからお申込みください。
- ②お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。
- ③参加費は、請求書に記載されております、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
- ④開催1週間前にテキストをお申し込み時にご登録いただいたご住所に郵送いたします。
- ⑤開催3～4日前にWeb視聴のご案内をお送りいたします。
- ⑥開催2日前に視聴用のURLをメールにてお送りいたします。また別メールにて演習用のデータ（Excelファイル）をお送りいたします。

⑦開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめお電話でご確認ください。

#### ■ご注意

- ・お申込後、当日ご欠席の場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご出席ください。
- ・業種によっては、ご参加できない場合があります。
- ・講義の録音・録画・撮影は、ご遠慮ください。
- ・資料はご参加者のみにお渡しします。
- ・テキストののデータでのお渡しはいたしません。

#### ■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

#### ■お問い合わせ先

(公財) 流通経済研究所 セミナー事務局  
担当：松坂、祝 TEL：03-5213-4532