

体系的に学ぶ戦略的提案活動（戦略策定編）

ITアーキテクトを目指すエンジニアに必要なスキルの研修を提供します

コースコード	H38BYX
日数（開始時間～終了時間）	2日間～4日間（9:30～17:30）
実施方法	・ クラスルーム (本社)
受講料	別途お見積もり
主催	日本ヒューレット・パッカード合同会社

※受講料は、予告なく変更されることがございます。

コースの概要

デジタルトランスフォーメーション（DX）が叫ばれる中で、経営の課題をITの要件に落とし込み、社内外の利害関係を調整しながらデジタル化を推進する「DX人材」が求められています。現場の課題も理解でき、経営者に解決策を提案し、ステークホルダーの理解や協力を得ながら組織の課題をデジタルで解決できる人材育成が急がれています。以下のような課題を抱えているお客様も多いのではないのでしょうか。

- ビジネスの課題をITソリューションと関連付けることが難しい
- 経営陣に提案内容の価値が正しく伝わらない
- 利害関係者の調整や巻き込みが難しい
- 提案書作成に無駄な時間が生じている

このような課題を解決するのが「提案力強化研修」です。本研修はこの提案力強化研修の1つとして、事業や業務の課題を自分ごとに捉え、様々な利害関係が存在する組織を巻き込み、組織や社会に価値をもたらす提案を生産性高く生み出すマネジメントプロセスを学習します。社内に向けた「提案」でDXを加速させたい方、クライアントのDXに向けて「提案」を行う立場の方、さらには、提案業務の生産性や勝率を高めたい組織など、さまざまな場面の「提案」を成功に導く手法を体系的に習得することができます。

本研修は「ITアーキテクト育成」プログラム（詳しくはこちら（リンク張る））の一環として弊社日本ヒューレット・パッカード合同会社でも社員向けに実施しています。弊社の社員の多くもこれらの効果を実感しており、我々教育サービスが自信をもってお客様にもご提案いたします。

※コース概要は、予告なく変更されることがございます。

コースの特徴

提案書の書き方のみならず組織的に提案業務水準を高める手法を体系的に学習できる研修です

前提知識

特になし

主な対象者

- 営業
- プリセールス
- その他、提案活動を行う方

コースの目的

- 案件獲得のための活動計画を策定できるようになる

- キーパーソンの関心事に合わせて提案のポイントを説明できるようになる
- 顧客役との対話を通し、顧客との関係づくりにおける改善ポイントを明確にできる

コースの説明

1. 伝わらない根本原因とは何か
2. 伝わる説得技法
3. 決裁者のホットボタンをつかむ
4. 顧客分析
5. 差別化要因分析
6. エグゼクティブサマリー
7. 提案ワークショップ

※コース内容は、予告なく変更されることがございます。

【提案力強化研修の研修体系】

担当者

1 体系的に学ぶ 戦略的提案活動 (戦略策定編)

2~4日間

あらゆる提案に
必要なスキルを身につけます。

2 体系的に学ぶ 戦略的提案活動 (提案書作成編)

1~2日間

提案書作成効率と勝率を高める
プランニング手法を中心に学びます。

リーダー・管理職

3 体系的に学ぶ 戦略的提案活動 (マネジメント編)

0.5~1日間

メンバー指導やレビューの着眼点を
学習します。

実践

4 戦略策定 ワークショップ

3h

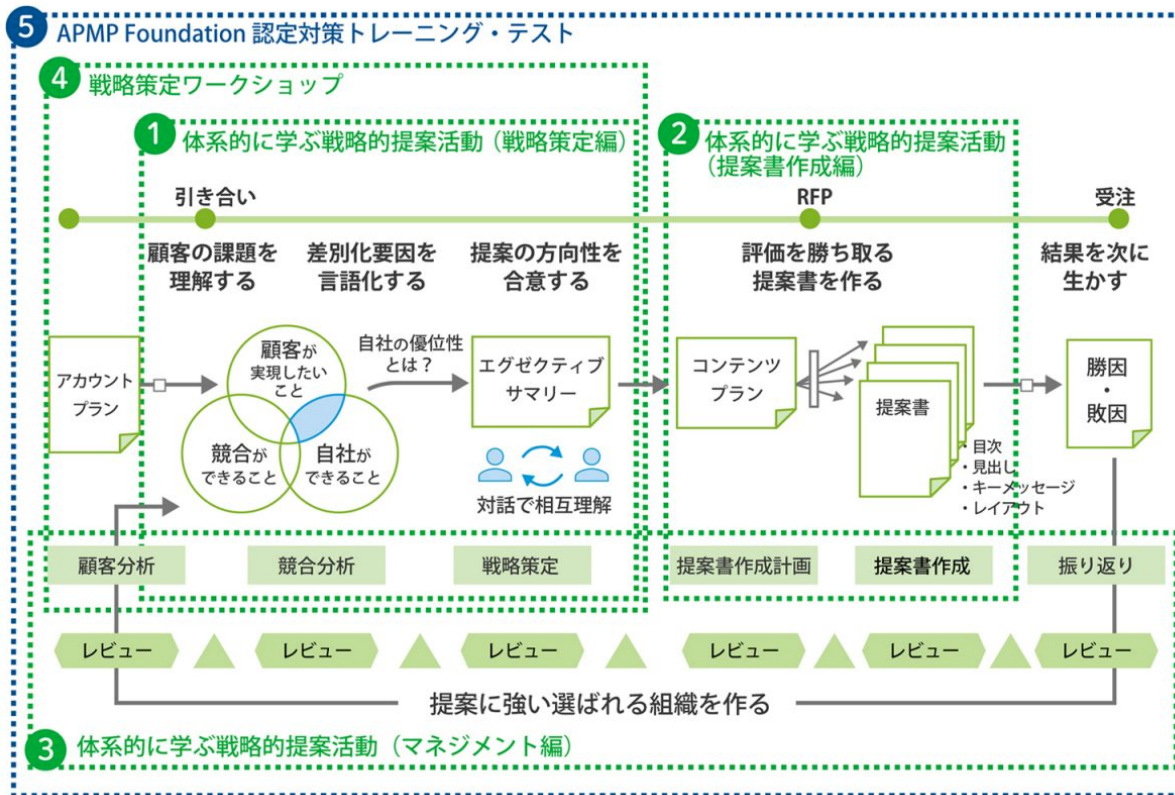
研修の学びを生かしてオポチュニティ
プランを利用し実案件の戦略策定を
実践します。

認定資格取得

5 APMP Foundation 認定対策トレーニング +テスト

3h × 3

提案専門職のためのグローバル共通
の認定資格取得対策とテストの受験
が可能です。



お客様のご要望に応じて、内容、日数などはカスタマイズ可能です。費用はお見積もり対応となります。
 （基準価格：①②で2日間160万円。ITアーキテクト育成ページ参照）

【課題別の推奨コース例】

課題	①	②	③	④	⑤
社内のDXを加速させたい	●			●	
クライアントのDXを加速させる提案力を強化したい	●	●		●	

課題	①	②	③	④	⑤
組織の提案力、生産性、勝率を高めたい	●	●	●	●	
提案専門人材を育成したい	●	●	●	●	●

なお当社内では以下のように実施しています

全員必須：①戦略策定編と②提案書作成編を合わせて2日間

リーダークラス向けオプション：③マネジメント編と④戦略策定ワークショップを合わせて1日間

【問い合わせ先】

ご要望の日数、時間枠に応じて研修をご提供いたしますので、費用については一度ご相談ください。

問い合わせ先：教育サービス部 受付まで (dl1.cec@hpe.com)

【講師紹介】

式町 久美子（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・パッカードにて人材開発に従事後、法人営業の提案活動の生産性を高める仕組みづくりに取り組む。提案業務をマネジメントし、組織を横断したソリューション提案をまとめ上げるプロポーザルの方法論を体系化する国際的組織 APMP(Association of Proposal Management Professionals)が認定する最上位資格を日本人で初めて取得。日本での普及を目的とした一般社団法人日本プロポーザルマネジメント協会を設立。テクノロジーと経営を橋渡しする提案スキルを通じて、社会や組織に変革をもたらす提案人材の育成に取り組んでいる。

資格 CPP/APMP (Certified Proposal Professional)

書籍 『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）

『顧客に響くシステム提案メソッド』（日経BP社）

学歴 グロービス経営大学院 経営学修士 修了

お問い合わせ・お申込み

日本ヒューレット・パッカード合同会社

HPE教育サービスお問い合わせ窓口

(月～金： 9：00～12：00、13：00～17：00、土日、祝祭日、年末年始及び5/1は除く)

[お問い合わせフォーム →](#)

[FAQサイト →](#)

© Copyright 2024 Hewlett Packard Enterprise Development LP

