

勝てる提案には強いコンセプトがある。

受注を勝ち取る 企画提案セミナー

名古屋教室

[2日間集中] 2012年2月8日(水)、15日(水)開催

決

提案が通るかは
プレゼン前に
9割決まる

裁

名古屋教室
人気

No.1

講座です。
お申込はお早めに



ひとをつくる“会議”
宣伝会議

本セミナーは、このような悩みを解決します。

- 「how to」の提案だけでは、もはや業者扱い。
「what to」から提案し、クライアントのパートナーになりたい。
- 発言やオリエンシートの裏側にあるクライアントの
真の課題の掴み方が知りたい。
- 「最近困っているんだけど」という相談に
自社ならではのソリューションを提案したい。
- 「売り」が何かが企画書から伝わってこない。
- 設計したコンセプトを企画書のページ構成や表現に
どう落とししたら良いかがわからない。

「クライアントは何が欲しいか」、 それを提案に落とし込むノウハウを学ぶ2日間

人材育成の重点課題として「ヒアリング力の強化」「コンセプトの設計」などを挙げる企業が、今改めて増えています。それには価格以外で競合と差別化を図り利益率を上げたい、それまで競合にならなかった大手と競合せざるをえなくなったためせめて大手と競合しない案件は確実に受注したいといったことが背景としてあります。また、競合ではない案件の場合でもクライアントとの関係性頼りでは、受注が厳しくなっていることもその背景にあります。そのため従来実施プランである「how to」のみを提案してきたスタイルから脱却し、「what to」というコンセプトから提案することで仕事の土俵が上がっていない案件を獲得しようという動きが加速しています。そこで本セミナーでは「what to」から提案しながらも「how to」で自社の強みを発揮して受注を獲得するノウハウである「仕事力」を身につけます。

勝てる企画提案

要望を瞬時に把握し時間を掛けずに
自分の得意分野の
企画提案を楽しそうな顔で行なっている

勝てない企画提案

要望を理解せず長い時間を掛けて
自分の得意分野を見失った
企画提案を難しそうな顔で行なっている

©2010 zen communication designs

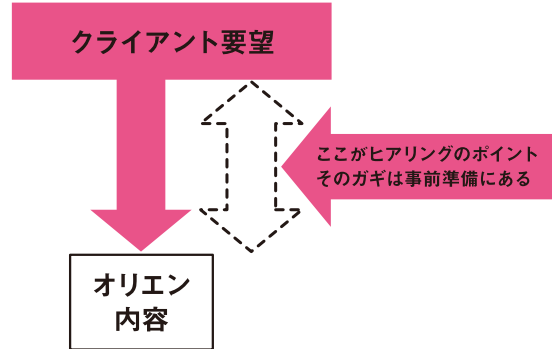
上記のように「勝てる企画提案」と「勝てない企画提案」には分かれ道となるポイントがいくつか存在します。本セミナーではそのポイントを講義と演習を通して学びます。そのためご自身の業務と照らし合わせながらご受講頂くことより効果的です。

講座のポイント

Point 1

要望を正しく噛み砕き、受注に繋げる

勝敗の50%は初回訪問の前に決まります。勝てる企画書やプレゼンのためには、クライアントの要望を正しく理解することが必要です。そのためには事前準備を行い、訪問当日に聞き出す情報を決めておく必要があります。特に新規案件では、初日はクライアントに良い印象を残す場でもあるため、クライアントに期待感を抱かせるような質疑応答やヒアリングを行うことが受注への第一歩となります。そこで本セミナーでは、独自のメソッドを用いることで訪問の事前準備を体系化し、当日のヒアリングの精度の向上を図ります。

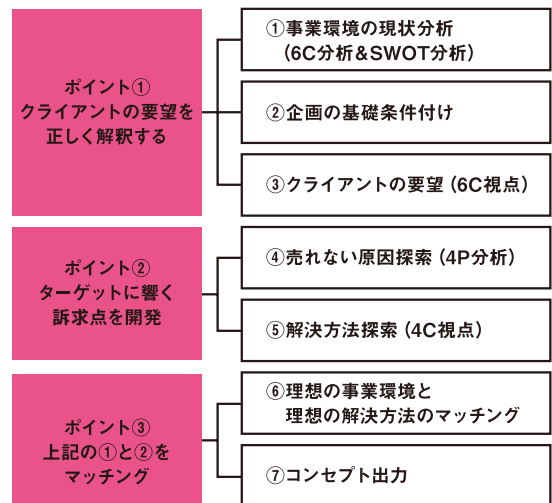


© 2010 zen communication designs

Point 2

時間がなくても効果は出せる、 コンセプト設計のノウハウを学ぶ

仕事が受注出来て、その後も仕事が継続するのが本セミナーの良い企画の定義です。そもそも企画はコンセプトとそれを実現する具体策から成立しています。そのため勝てる企画のキモはコンセプトにあります。ただそこにあまり時間は掛けられません。クライアントが発注先を選ぶ際には実施するプランで企画を選ぶためです。そのためコンセプトより実施プランに時間を掛けることが受注への王道です。そこで右図のようにコンセプト設計のステップを体系化することで、短時間でコンセプトを設計するノウハウを学びます。

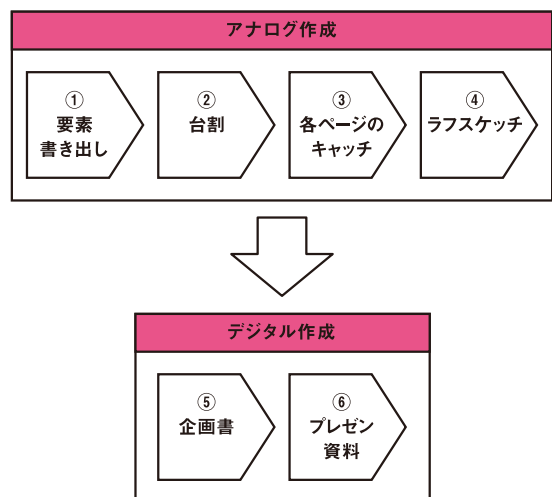


© 2010 zen communication designs

Point 3

現役プランナーが仕事を獲得した企画書から、 企画の「売り」を伝えるポイントを学ぶ

企画内容の魅せ方次第で、企画書に対するクライアントの反応を変えることが出来ます。喋り方ひとつで、プレゼンに対する反応も変わることが出来ます。そのポイントは右図のようにコンセプトと実施プランを整理することで提案のロジックを構築すること、それと紙で伝えることと口で伝えることを使い分けることです。この考え方はクライアントと膝を付き合わせた商談を行う場合にも有効です。当日は実際提案に使用した企画書を基に、ラフ案から実物までをどのように組み立てるかを右図のポイントに則ってお伝えします。



© 2010 zen communication designs

※企画書はコンプライアンスの関係で、商品名等については一部修正しております。

カリキュラム

| 日程 | 時間 | 講義内容 |
|-------------|---------------------|--|
| 2/8 (水) | 10:00 } 12:00 | 受注を勝ち取る10箇条 受注までのフローを体系的に学び、企画提案に活きる情報の加工、オリエンの心構えなどを含む仕事を勝ち取る上で重要な10個のポイントを学びます。 |
| | 13:00 } 15:30 | スピードトレーニング 38分という限られた時間の中で、オリエンからプレゼンまでの一連の流れを体験します。一度体験することで、自身の課題感が明確になり、この後の講義に対する理解が深まります。 |
| | 15:45 } 17:15 | 受注を勝ち取るゲームプラン 受注の確度が高い企業分野やソリューションは限られています。そこで限られた期間・人員で受注を最大化する提案先の絞り方、セールスポイントの立て方を学びます。 |
| 2/15 (水) | 10:00 } 12:00 | 受注を勝ち取る企画発想 勝てる企画の要件を定義し、プランナーが陥りがちな失敗を例に企画を考える際の留意点を学びます。 |
| | 13:00 } 15:00 | 受注を勝ち取るコンセプト発想メソッド 本セミナー独自のワークシートを用いて、コンセプトを設計するフローを体験して頂きます。 |
| | 15:15 } 17:15 | 受注を勝ち取る企画書・プレゼン 実際の企画書やプレゼン資料を基に、コンセプトをこれらにどう落とし込み、どう伝えるかを学びます。 |

セミナー概要

- 開催日：2月8日(水)、15日(水)
 - 受講料：49,000円(税込)
 - 会場：名古屋・栄
 - 定員：40名
 - 対象：広告会社、印刷会社、Web制作会社、プロダクションの営業・プランナー
- ※本セミナーは企画書・プレゼン講座のカリキュラムを改訂したセミナーです。

受講生の平均満足度97点／100点の 現役プランナーがみっちり指導

過去3期開講した同内容の講座で「仕事の仕方が変わる」と大変好評を頂いた現役プランナーが本セミナーの講師です。広告・プロモーション領域の企画提案に携わられている方なら、日頃「もやっ」と感じられているようなことが体系的に整理されているのが上塘氏の講義の特徴です。特にそうしたノウハウを凝縮したセミナー独自のワークシートは、実務で活用頂くと一層効果的です。

※宣伝会議の教育講座では、講義終了後にアンケートを実施しています。受講生は講義内容を、5(大変有意義だった)、4(有意義だった)、3(ふつう)、2(あまり有意義でなかった)、1(有意義でなかった)という5段階で評価しています。上記のカリキュラムでは、5点満点の評価を100満点に換算して掲載しました。



上塘 潤一郎氏

株式会社ゼンコミュニケーションデザインズ 代表取締役
広告代理店の戦略プランナーを経て、ブランド戦略、事業プラン、プロモーションプラン、オンラインプロモーションなどのソリューション事業を提供するゼンコミュニケーションデザインズを設立し、現職。

| | | | |
|---|--|---|---------|
| ご希望講座名 | | 受注を勝ち取る企画提案セミナー | |
| 氏名 | フリガナ | 生年月日・性別 | |
| | | 19____年____月____日生まれ 開講日に満____歳 男 女 | |
| Eメールアドレス | @ 「0 (ゼロ)」か「O (オー)」か「・ (ハイフン)」か「_ (アンダーバー)」かなど、間違いやすい点をご指示ください | | |
| 自宅住所 <small>※個人参加の方はご記入ください</small> | 〒□□□□-□□□□ | | |
| | 電話 | 携帯電話 | |
| 勤務先名 (学校名) | フリガナ | 所属部署・課名 (学部) | 役職 (学年) |
| | | | |
| 企業派遣責任者の氏名 <small>※企業派遣の方はご記入ください</small> | フリガナ | 所属部署・課名 | 役職 |
| | | | |
| 企業派遣責任者のEメールアドレス <small>※お申込み書到着のご連絡をいたします</small> | @ 「0 (ゼロ)」か「O (オー)」か「・ (ハイフン)」か「_ (アンダーバー)」かなど、間違いやすい点をご指示ください | | |
| | 〒□□□□-□□□□ | | |
| 勤務先住所 <small>※企業派遣の方はご記入ください</small> | 〒□□□□-□□□□ | | |
| | 電話 | FAX | |
| 希望連絡先 | 《資料送付》 ① 勤務先 ② 自宅 《電話》 ① 勤務先 ② 携帯電話 ③ 自宅 | | |
| 受講料お支払い方法 <small>※個人参加の方はご記入ください</small> | ① 銀行振込 (一括のみ) ② クレジットカード (一括のみ) ③ 教育ローン (Webでのお手続きになります。PCメールアドレスを必ずご記入ください) | | |
| 過去の当社主催の講座受講歴 <small>※ある場合のみご記入ください</small> | 講座名 / ____年 ____月開講 / ____教室 | | |
| 今後、宣伝会議からの各種サービスの送付を | ① 希望する ② 希望しない ③ すでに届いている | | |

※いったん納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由でも払い戻しや次期への振替はできません。
 ※受講は申込者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。
 ※他の受講生に対する営業行為、勧誘行為を目的とした受講、その他講座運営の支障をきたすことが予想される場合、お申込をお断りすることがあります。ご了承ください。
 ※天候不順によるアクシデントや講師の都合により、直前に日程変更になる場合がございます。その際、交通費の保証はできかねますのでご了承ください。
 本申込書により(株)宣伝会議が取得した個人情報を受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座のご案内等をお送りするために利用します。
 プライバシーポリシー (http://www.sendenkaigi.com/privacy.html) をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

 **FAX 052-952-0312** 必要事項をご記入の上FAXにてお送り頂くか、ご郵送ください。

www.sendenkaigi.com



■お申込・お問合せ
 株式会社宣伝会議 受注を勝ち取る企画提案セミナー 名古屋会場事務局
 〒461-0005 愛知県名古屋市中区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル6F TEL.052-952-0311

弊社使用欄 料 /