

영업 제안서 작성 스킬 과정

“고객의 니즈를 예견하여 주도적으로 작성하는 제안스킬 과정”

제안의 본질 이해하기

이론과 사례 중심으로 제안활동의 프로세스를 학습합니다.

고객의 니즈 파악하기

RFP의 평가기준을 분석하고, 현상확인과 가설을 설정합니다.

솔루션 설정하기

주제를 설정하고 핵심 메시지를 정리하여 솔루션을 설정합니다.

논리적으로 : 제안서 구성하기

논리적으로 탄탄한 스토리 라인을 구축합니다.

설득력 높은 : 제안서 작성하기

품위 있고 설득력 높은 제안서를 작성합니다.

📖 학습목표

- ▶ 영업제안서 작성의 프로세스를 이해한다.
- ▶ 고객의 니즈를 파악하는 스킬을 체득한다.
- ▶ 솔루션 설정을 위한 아이디어 발산 및 수렴기법을 체득한다.
- ▶ 논리적인 스토리라인 구성 방법을 이해한다.
- ▶ 설득력 높은 제안서를 작성할 수 있다.

🧬 프로그램 특징

- ▶ 제안요청서(RFP) 분석 실습이 포함되어 있어 현업 적용성을 높일 수 있다.
- ▶ 자사 및 다양한 업종의 제안서 분석 실습을 통해 ‘타산지석’의 기회를 제공한다.
- ▶ ‘프레젠테이션 과정’과 연계가 가능하다.

📖 학습내용

모 들 명	주 요 학 습 내 용
제안의 본질 이해하기	<ul style="list-style-type: none"> • 제안의 정의와 목적 • 고객에게 실리를 제안한다 • 제안 활동의 프로세스
고객의 니즈 파악하기	<ul style="list-style-type: none"> • 제안요청서(RFP)의 이해, RFP Sample 분석 실습 • 고객에게 질문하기 • Fact Base 사고를 통한 현상의 확인 • As is와 To be 간의 Gap 규명 • 가설 설정하기, 가설 확인을 위한 정보수집
솔루션 설정하기	<ul style="list-style-type: none"> • 아이디어 발산과 수렴의 이해 • 아이디어 발산하기 <ul style="list-style-type: none"> - 체크리스트법, 브레인스토밍, SWOT, 3C, 5C의 활용 • 아이디어 수렴하기 <ul style="list-style-type: none"> - KJ기법, MECE와 Logic Tree, 매트릭스의 활용 • 제안의 솔루션 설정하기 <ul style="list-style-type: none"> - 주제 설정, 핵심 메시지 정리 등
논리적으로 제안서 구성하기	<ul style="list-style-type: none"> • 논리적 구성의 이해 (3부 구성) • 제안서의 논리적 구성 • 제안서의 스토리 라인 구성하기 (예: Discovery-Explain-Design-Control) • 자사 및 타사 제안서 장단점 분석 #1 • 제안서 작성 실습 #1
설득력 높은 제안서 작성하기	<ul style="list-style-type: none"> • 제안서 작성 규칙과 작성 시 주의사항 • 제안서의 표현, 다큐먼트의 Lay-out • 이해하기 쉽게 표현하기, 제안서의 권위 높이기 • 문장의 호소력 높이기, 표와 차트, 그래프 활용하기 • 자사 및 타사 제안서 장단점 분석 #2 • 제안서 작성 실습 #2

교육대상

영업사원, 영업관리자

교육시간

8 ~ 16시간

“논리적이고 설득력 높은 영업제안서를 작성하자!”