

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

## 교육대상

영업사원, 영업관리자

## 교육시간

8 ~ 16시간

“논리적이고 설득력 높은 영업제안서를 작성하자!”