

ロジカル提案力育成講座

～ 説得力のある提案書作成に必須な要件とスキルを習得する ～

開催形式： Web開催（ライブ：zoom双方向）

開催日： 2026年9月3日(木)

時間： 13:00～17:30

受講料： 36,000円（消費税込み 39,600円）

説得力のある提案、捨てられない提案書

新規商品の提案や販促企画の提案で、提案先のバイヤーは興味を持って聞いてくれていますか？提案内容に賛同してもらえていますか？提案資料は席まで持ち帰ってもらえていますか？

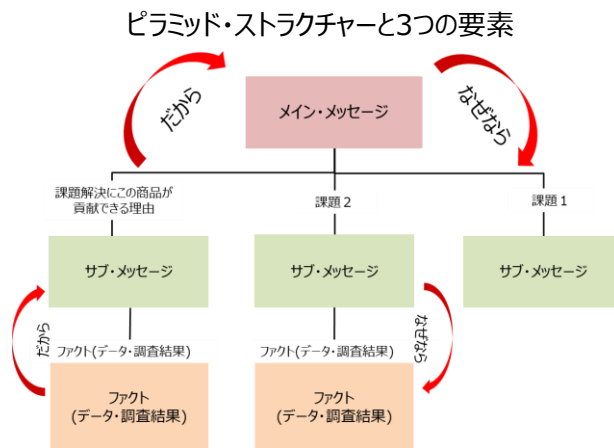
本来は良い企画でも、提案に含めるべき要素が足りない、論理構成が弱い、説明順序が悪い・・・などの理由で、企画の価値や意図がきちんと伝わらなかったり、興味を持ってもらえなかったりすることも少なくありません。

本講座では、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のための営業提案で、商談相手の興味を引きつけ、説得するために押さえておくべき3つの柱を理解し、その根拠をロジカルシンキングのツールの1つである「ピラミッド・ストラクチャー」を用いて提案書として論理的に組み立てるための

「ロジカルな提案力」の習得を目指します。

本講座のポイント

- 提案に求められる3つの柱
- 提案先企業・消費者の課題
- 商品・企画と消費者ニーズのマッチング
- ピラミッド・ストラクチャーによる論理構築
- 興味をもって聞いてもらえる説明順序



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

I 提案に求められる3要素	<ul style="list-style-type: none"> ● バイヤーがメーカー・卸の提案に求めること ● 提案に求められる3つの要素
II 提案先企業の課題を知る	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営上の課題・カテゴリ業績上の課題
III 消費者の課題・ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ● ターゲットを明確にする ● ターゲットの課題・ニーズを明らかにする
IV 提案する商品・企画と課題解決	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品・企画の提供価値とターゲットのニーズのマッチング ● 商品・企画の小売課題への貢献
V 説得力のあるロジックの作り方	<ul style="list-style-type: none"> ● 説得力のある提案の要素 ● 店頭マーケティングの4W、ショッパー行動の「どこ」を変えるのか ● ピラミッド・ストラクチャーによる論理構築 ● 【演習】ピラミッド・ストラクチャーの作成
VI 「伝わる」提案資料	<ul style="list-style-type: none"> ● 「伝わる」提案資料の要件 ● 提案資料の構成(ストーリー展開) ● 見やすく理解しやすい表・グラフ
VII まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ● 振り返りとまとめ

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

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年財団法人流通経済研究所に入所。売場作り・データ活用に関する製配販の共同研究プロジェクトに従事。

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。

2015年4月より現職、ID-POSデータ活用やネットショッパーに関する研究会、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

2023年より明治学院大学非常勤講師

■ 開催概要

- 日時： 本紙おもち面記載の通り
- 開催形式： Web開催 (ライブ：zoom双方向)
- 参加費： 1名につき 36,000円 (消費税込み 39,600円)
- 定員： 30名

■ 参加申込方法

- ① 下記アドレスの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 (PDF) をお送りいたします。
- 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2~3日前にzoonアドレスのご案内および講座テキスト (PDF) をお送りいたします。

■ ご注意

- ・お申込後、当日ご参加されない場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご参加ください。
- ・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・撮影は、ご遠慮ください。
- ・資料はご参加者のみにお送りいたします。

■ 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： 伊藤、松坂、中田 TEL：03-5213-4531
https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian

お申込み

下記Webページよりお申し込みください

https://www.dei.or.jp/school/kouza_teian



講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

1)お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求 2) (公財) 流通経済研究所からの各種情報の案内
 ※なお、2)に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話(03-5213-4531)又は専用ページからお願いいたします。<http://www.dei.or.jp/dm/index.php>
 (配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします)