4. 提案力強化

1 ビジネストレンドを読み解く

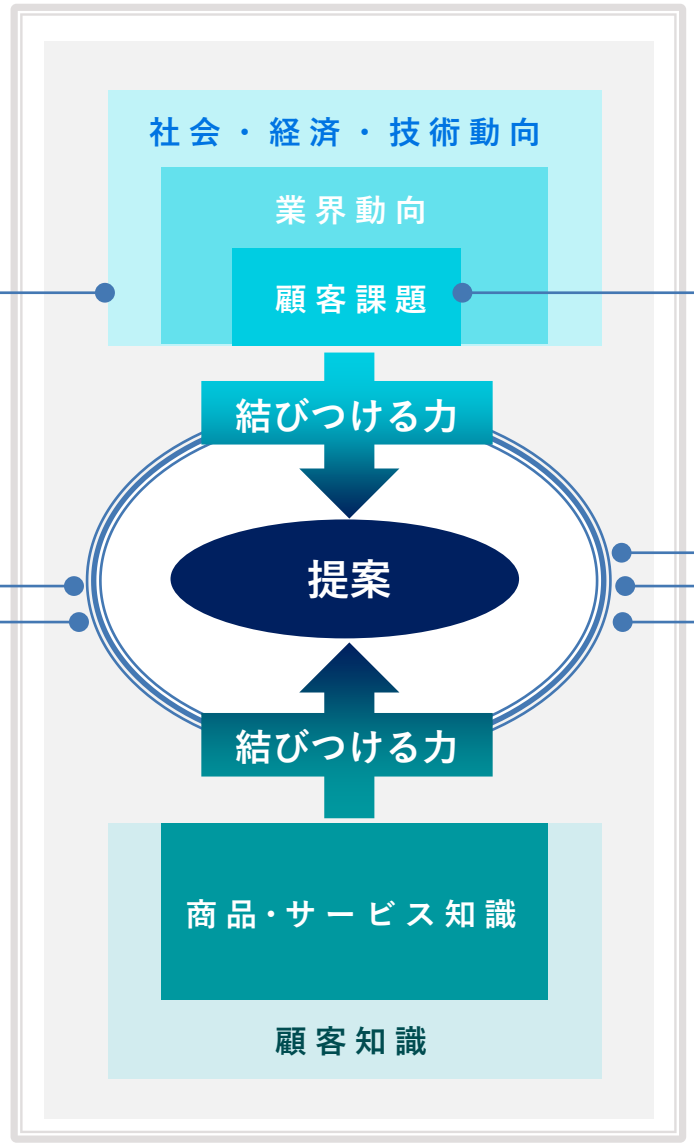
- ビジネス環境変化の理解
- デジタルテクノロジーの進化がもたらすイノベーション
- 顧客ビジネス変化の予測

2 仮説検証アプローチ

- 仮説の立案と検証による課題の抽出

3 ビジネスモデル変革アプローチ

- 共創による新たなビジネス価値の訴求



6 提案の訴求に役立つビジネスアカウンティング

- 企業業績の把握、業績の背景の理解
- 顧客財務部長を説得する導入効果の算出

5 課題解決と提案ストーリー

- 顧客課題の深堀と提案ストーリーの組立て

4 ニーズ把握と合意形成

- ニーズの全体像を捉える質問力
- 伝えたいことを分かりやすく伝える
相手の発言を正しく理解する

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.