

# Mind-UP 研修シリーズ

まさか「得意先マスタに得意先区分を追加して下さい」「はい、わかりました」なんて仕事はしていませんよね？

変更依頼がきたら「その理由」が必ずあるはずですよ。その理由をうまく引き出せば、「単価設定方法を変更可能にする」という追加仕様を引き出せます。「それなら3ヶ月毎の売上一覧も必要だな」などといういろいろな追加仕様を引き出せます。さあ、なぜ引き出せるのでしょうか？

## (P-1) 隠れたニーズを引き出して提案できる研修 【通称：提案研修】

- ・日時 2018年7月26(木)10:00~18:00 以降、毎月開催 詳しくは裏面へ
- ・場所 システム企画研修(株) 研修室 最寄り駅：地下鉄日比谷線 小伝馬町 徒歩3分

はい、わかりました



得意先マスタに得意先区分を追加して下さい

これでは、言われたことをやっているだけです。作業をこなすだけですし、次の提案にもつながりません。お客様とも「作業を依頼する」↔「指示を待つ」という関係になってしまいます。私達の仕事に付加価値を付けてお客様からの信頼を勝ち取るためには、ちょっとしたコツがあります。そのコツが「隠れたニーズを引き出すワークシート」を活用することです。

(1) 得意先マスタに得意先区分を追加して下さい

(3) 得意先毎に値引きをおこないたいのです

(5) 確かに！そうですね。その機能も追加して下さい。助かりました

〇〇〇〇を認識しているからこのような質問が出来るのです。

(2) はい、わかりました。ところでシステムとしては、何が出来ると良いのですか？

(4) そうですか、では単価設定が変更できる機能も必要ですね



お客様からの依頼どおりに作業をすることは、比較的簡単です。しかし、お客様も対象システムのことをわかっていない場合があります。そんな時こそ、「業務要件」「システム要件」に切り分けて質問・確認することでお客様も気がつかなかったことを引き出すことが出来ます。こんなスキルを身につけたくありませんか？

Mind-UP 研修シリーズは、システム企画研修(株)と「仕事品質」改善教室のコラボレーションによる研修サービスです。

240社、30,000人超の研修実績  
を有する超上流の方法論



ヒューマンスキルアップにこだわった研修講師

あなたが「笑顔」になるためのパートナー

Business Activation Partner



「仕事品質」改善教室®



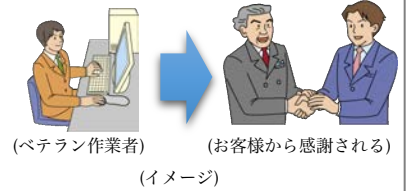
個人の意識/意欲/能力強化  
のための

Mind-UP研修シリーズ

# 1. (P-1)隠れたニーズを引き出して提案できる研修の目的・ねらい (Why)

## (1) 目的

- 1) 依頼されたことをきっかけにして隠れたニーズを引き出す手法を習得すること。
- 2) 引き出したニーズを提案作成ワークシートで整理し、わかりやすく説明できる手法を習得すること。



## (2) ねらい

- 研修後の実践を継続することにより、あなたの仕事が以下のように改善されます。

売上アップにつながる	依頼されただけの工数を請求するのではなく、依頼内容の目的達成のために隠れたニーズを引き出して、最適な工数を請求する。両者ともに Win-Win です。
評価される	隠れたニーズを引き出せるスキルは、お客様から感謝されることにつながります。このスキルを社内に広め、部下育成に努めることで必ず評価されます。
自分の武器となる	隠れたニーズを引き出すワークシートを日常的に活用することで、業務知識の蓄積が可能となります。またこのワークシートがあなたのスキルを見せられる武器になります。

# 2. 当研修の内容・時間割 (What)

以下の時間は、概ねの時間です。参加者数により変更される場合がありますので予めご了承願います。

休憩は、1時間に1回程度取ります。		
10:00	オリエンテーション • 当研修の目的・ねらい • 参加者自己紹介等	1時間
11:00	解説1 • 目的・ねらいの重要性解説	1時間
12:00		1時間
13:00	解説1 • 隠れたニーズを引き出すワークシートの解説	1時間
14:00	演習1 • 隠れたニーズを引き出すワークシートの演習	1時間
15:00	演習2 • 提案書作成と簡易提案(説明)演習 (参加者相互に提案内容の説明と意見交換実施)	2時間
16:00		
17:00	全体意見交換 アンケート作成	1時間
18:00		

終了後に情報交換会(懇親会)を行います。積極的なご参加をお願いします。なお自費となりますので予めご了承願います。

# 3. 当研修の受講対象者 (Where)

**定員 6人(少数でじっくり勉強できる環境にしています)**

- お客様からの変更依頼の受取・確認する役割の方(演習内容がエンハンス業務のため、この業務に従事している方が望ましいです。)
- お客様への提案等を任されている方(なお演習内容が業務要件、システム要件のため SE 初心者には難しいと思われます)

# 4. 当研修の実施方法 (How)

- オリエンテーション  
お互いの自己紹介の後、講師が当日の進め方や図解化のポイントやメリット等を解説致します。
- 解説1~2  
目的・ねらいの重要性と隠れたニーズを引き出すワークシートの使用方法を解説いたします。
- 演習1  
隠れたニーズを引き出すワークシート演習をします。
- 演習2  
隠れたニーズを引き出すワークシートから提案書作成演習をします。また提案内容を相互に発表し、意見交換します。**この意見交換がためになります。**

# 6. 当研修の担当講師 (Who)

- システム企画研修(株)オフィシャルパートナー
- 「仕事品質」改善教室 代表 大島 道夫

# 7. 当研修の受講料金 (How Much)

- 19,800円 (1人、テキスト代込み、消費税別)



お問い合わせ システム企画研修株式会社  
電話：03-5695-3130 oshima@newspt.co.jp  
<http://monet.juno.weblife.me/mind-up/>

# 5. 当研修の開催日 (When)

2018 年度開催日		・開催時間 全て 10:00~18:00	・開催場所 全て システム企画研修(株) 研修室 最寄り駅 地下鉄日比谷線 小伝馬町徒歩3分			
4月	5月	6月	7月	8月	9月	
-	-	28日(木)	26日(木)	30日(木)	5日(水)	
10月	11月	12月	1月	2月	3月	
16日(火)	14日(水)	5日(水)	23日(水)	19日(火)	13日(水)	