

# 脫穎而出的提案簡報術

2020/1/8 開課

提案簡報的製作與表達是個人職涯發展的重要能力！無論是新創業者或產品經理、行銷企劃、技術人員，都需要具備良好的提案說服力，順利的把想法送進聽眾的腦海中，讓聽眾能夠快速欣然的接受你的提案。本課程要讓您從對客戶有利的「價值主張」(Value Proposition)出發，揭示 McKinsey、IBM、Intel 等國際企業的提案訓練要領，協助您精鍊每一個提案訴求，以雙贏思維博取客戶信任，讓你的提案簡報，每一次都是專業動人的表現。

## 學習效益

- 掌握成功提案關鍵技巧，提升提案成交率
- 解析商業挑戰、擬定企劃，並透過價值主張模式與策略，增進提案的價值訴求
- 建構有效的客戶經營與說服能力，發展公司與客戶的雙贏局面

## 建議對象

- 新創業者
- 上市、櫃公司、500 大企業、或研究機構中常需提案者
- 著重國內外市場合作、國際市場開發的企業
- 行銷、企劃與業務人員及主管

## 認證資訊

- 本課程符合「台灣亞太產業分析專業協進會」(APIAA) 產業分析師認證所需專業課程時數 6 小時。相關認證規定請參照 ( <http://www.apiaa.org.tw/> )

## 課程內容

單元	大綱	時數
打動人心的提案簡報術	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 激發團隊創意提案的實施法則</li><li>➤ PEST 雷達觀測、商機趨勢分析</li><li>➤ 統整調研之決策導向高效提案書</li><li>➤ 針對客戶的價值主張淬鍊簡報內容</li><li>➤ 周哈里窗與客戶導向的提案話術</li><li>➤ 公開講演三元論</li><li>➤ 建立客戶關係與信度的內容設計</li><li>➤ 上台簡報的技術</li><li>➤ 神經語言程式(NLP) 與圖形視覺設計</li><li>➤ 開啟奧斯卡大門的簡報法則</li><li>➤ 學員上台演練、教練反饋指導</li></ul>	6 小時

## 講師

羅澤生 Industry Insight 執行長

擁有 22 年的業務銷售與市場行銷經驗，曾擔任資策會產業情報研究所研究經理、經濟部技術預測計畫主持人。目前為產業顧問學院特聘講師。

## 時間地點

2020/1/8 (三) · 9:30 ~ 16:30

地點：資策會產業情報研究所 ( MIC ) 研習教室 ( 台北市敦化南路二段 216 號 9 樓，近基隆路口 )

## 課程費用

課程定價新台幣 4,800 元，**1/1 前完成報名享早鳥優惠價 4,200 元**，或使用 **1** 張電子禮券。

## 線上報名

資策會 MIC 產業顧問學院

([http://mic.iii.org.tw/institute/course/recent\\_ins.aspx?sqno=2268](http://mic.iii.org.tw/institute/course/recent_ins.aspx?sqno=2268))

或洽課程專責高小姐，電話：02-2735-6070 #1407 [institute@micmail.iii.org.tw](mailto:institute@micmail.iii.org.tw)

更多課程資訊請參考資策會 MIC 產業顧問學院網站 <http://mic.iii.org.tw/institute/>