

# 〇〇社大阪営業所 企画力向上勉強会カリキュラム

実施日時：平成〇〇年1月～6月までの毎月1回第4木曜日、18:30～20:30(4月は第3週)

日時	テーマ	内容
1月〇日(木)	マーケティングの基本	固定客化と新規開拓の重要性を学ぶ マーケティングに関する基礎知識を再確認する ハーマンモデルで思考スタイルの違いを理解する
2月〇日(木)	企画書の書き方	企画書作成に関する基礎知識を学ぶ 理論的に考えるポイントを学ぶ 客観的な根拠の重要性を学ぶ  *宿題：企画書・提案書 キャンペーン企画、業務改善提案書などテーマを限定しないが、各自の業務及び個人目標の達成につながる内容であること。 提出締め切り：3月〇日(金)
3月〇日(木)	企画書のブラッシュアップ	各自の提案書を発表し全員で意見交換を行う 討議を通して企画のツボを学ぶ 討議をとおして互いの業務の理解を深める  *宿題：企画書 ブラッシュアップ後の完成版でもよいし、次の企画でもよい。 提出締め切り：4月〇日(金)
4月〇日(木)	プレゼンテーションのスキル	人前で上手く話すポイントを学ぶ わかりやすい話の構成を学ぶ 企画書のブラッシュアップ討議  *宿題：企画実施の結果報告書 提出締め切り：5月〇日(金)
5月〇日(木)	仕事の質を高める マネジメントサイクル	経営の目的と使命 マネジメントサイクルの考え方 問題発見と問題解決 企画の結果報告と評価に関する意見交換  *宿題：企画書・提案書 キャンペーン企画、業務改善提案書など次のテーマで作成。 提出締め切り：6月〇日(金)
6月〇日(木)	チームで成果を出すための考え方	グループ討議の方法 意見を引き出すファシリテーション 企画書のブラッシュアップ討議