

专业提案，彰显实力

讲师：高春燕

现状描述

结构化思考 形象化表达用论据说话做一流提案。提案能力就是针对面临的问题，通过调查、分析向企业提供解决问题的能力，包括对顾客需求的把握能力、现状的分析能力、解决方案的创意能力和文档化能力、以及方案选择的建议、解释、说服以及获得认可的能力。提案能力的高低在很大程度上反映了管理者对问题理解的深度、广度，也能反映出其赢得市场满意甚至创造惊喜的能力。

如果您在提案过程中遇到以下问题，那么您就应该参加本门课程：

细项	类别	具体困难点
做提案	思路	想了解提案审阅人的心理，从审阅人角度思考
		提案文件思路还不够严谨，容易有漏洞，说服力不强
		所表达内容逻辑思路顺畅，内容不跑偏、不冗余、不遗漏。
		表达观点时罗列的信息时想法太开，容易跑偏
		怎么样为提案建议作出决定
	呈现力	希望提案文档更为生动有趣，能抓住听众的注意力。首先内容尽可能精简不冗余，同时结合简练的文字，恰当的配图及动画
		提案过程中能临场不乱，即使有听众异议，也能完整的完成提案，且能表达观点
		提案时表达更有表现力（语言、眼神及肢体语言）
		提案过程中，有听众发问质疑，接下来思路不顺畅，觉得后面的内容会遭受类似的质疑或者本身站不住脚
		如何提出建议，如何在提议中让数据说话
沟通	思路	如何和老板沟通，如何准备材料做展示，如何提炼 PPT 要点

课程收益

了解提案者应该具备哪些专业要求；

合理组织述职素材，搭建提案报告框架结构；

专业发现工作中的问题和解决思路；

清晰未来工作的目标和具体的措施；

有逻辑有条理陈述提案报告；

规避提案常见错误；

学会有贡献力的呈现建设性意见

培训对象：外企、国企、民营企业、科研院所中经常从事述职的管理干部，以及储备管理干部

培训时间：2天（12小时）

课程结构：

第一部分 以高水平的职业素质做提案报告（0.5天）

一、 提案中的职业思维逻辑

受众角度：站在听众的立场上思考问题，从顾客的角度出发提出提案；

目标导向：提案的课题非常明确，针对特定的课题加以阐述；

逻辑清晰：提出解决问题的备选方案，阐明各方案的客观优劣，推荐选择某种方案并阐明理由；

责任导向：提案不仅仅能解决“现象”，更要注重解决“问题”。案例《区分抱怨与建议》

客观中立：案例《这些观点真实吗？》

第二部分：提案报告实操方法（1天）

一、结构化思维概述

什么是结构化思维：案例《工作中的烦恼》《大脑思维模式练习》

为什么要具备结构化思维：让思维摆脱情绪化；让整体逻辑更严密；让观点更容易被接受

结构化思维三步曲：将想法显性化 □ 罗列想法 → 将想法逻辑化

二、结构化思维的工具一：思维导图

让思路变得清晰，让素材变得完整

运用思维导图协助结构化思维：案例《能对上眼是多幸运》

三、表达的逻辑：金字塔原理

便于观众理解，便于观众放松身心。让观众容易记忆

金字塔原理概述

利用金字塔序言要素 SCQA 写好提案开头

案例《女人是天生的最佳辩手》

金字塔四个原则

让提案主题更鲜明：结论先行

让提案素材更完整：分类分组

让提案论证更有力：要有逻辑

让提案更报告高效：自上而下

利用结构库迅速完成报告结构搭建

SMART 原则：具体、可衡量、相关性、可达成、有时间限制的做提案

SWOT 分析

平衡记分卡（战略地图）的应用

3C 市场模型

商业模式画布

案例《经名牌》提案报告

案例《新品发布》提案报告

第三部分 提案商务能力

1. 从思维导图到 word 文案

2. 从 word 文案一键生成 PPT 提案报告

第四部分 专业表达能力：自信陈述方案，应对评审问答（0.5 天）

1、提案心态建设

仅有善意是不够的

完美述职出自[细节](#)

克服上台前的紧张心理

2、职业形象：[自我形象](#)气质提升与[职业](#)风格的塑造

仪容：细节体现品位

仪表：述职时的服饰搭配

仪态：述职时的言行举止、目光的优雅空间、友好的语音语调、恰到好处的微笑

3、声音、语气、语调的精彩呈现

4、陈述时可以利用的现场道具