

ビジネスにおいて「仮説」という言葉をよく耳にします。顧客に提案したり、上司に説得や交渉する際に事前に仮説を立てることで、課題解決へのアプローチが効果的に行え、強い武器になります。本研修は、「課題に対し、なかなか納得してもらえない提案が出せない」「提案自体が苦手」「説得しようにも論破される」といった悩みをお持ちの方を対象に、仮説構築力の強化を目指し、できるだけ早く、より良い提案に到達するスキルを習得していただきます。問題や課題に対して対処する際、考えが固まる・解決策が見つからないと感じる方、自分なりによくできたつもりなのに上司や顧客に納得いただけないと感じる方にとって、おすすめです。

プログラム

1. なぜ『仮説思考』が求められているのか

- 仮説の必要性／総合力が問われる時代
- 仕事の本質＝問題解決／難しい問題を解くには
- 仮説構築のツールとプロセス概論

2. 顧客や上司からのヒアリング

- 起点は課題認識
- ヒアリング力を強化するには

3. 仮説構築の進め方と実践トレーニング

- (1) ロジカルシンキングとフレームワーク
 - 論理的であることが、仮説のベース
 - 証明可能であるために／仮説は何度でも作り直す
- (2) 情報を収集（仮説を作る前準備）
 - ヒアリングと情報のすりあわせ
 - なぜこの提案を選ぶのか？他の提案ではないのか？
- (3) 仮説の組み立てを考えるフレーム
 - WhatとHowの絶妙な使い方

- 効果的なWhyの使い方
- 整合性がとれるか

(4) アイデア発想と他人の知恵の活用

- フレームに埋める要素を作る
- 埋まらないときの対策

(5) 仮説の立て方（構築の進め方）

- データを分析するコツ・ヒント
- 帰納的思考、トレンド思考、フェルミ推定の基本と活用

(6) 伝えたい内容の構築と検証

- 「家の絵」で内容を構築してみる
- 論理的であるかを再度検証
- プレゼンを行う事前準備

(7) 総合演習 < 営業編／上司説得編 >

- 顧客からスムーズに「提案」を受け入れられる
- 上席者からスムーズに決裁などで承認される

4. 成果を上げ続けるために心がけるべきこと

- 普段の情報収集／信頼関係の構築／構築しては壊す