

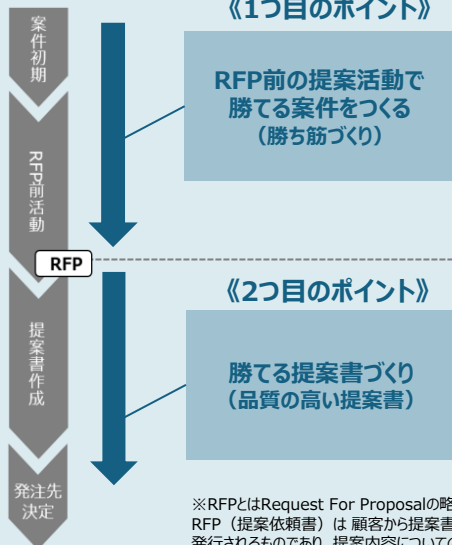
案件獲得支援コンサル
// 勝率88.68% //

世界5万人以上が学んだ提案活動メソッド

提案活動で勝率を変える2つのポイントとは

B2B,B2G提案活動の受注率向上を支援する公開セミナー

提案活動は、
この2つの工程で決まる。



※RFPとはRequest For Proposalの略で提案依頼書のこと。
RFP（提案依頼書）は 顧客から提案書を出して欲しい会社に対して
発行されるものであり、提案内容についての要望が記されている。

自己診断

貴方の組織状況はどれが近いですか？
以下の質問の該当項目に✓してみましょう。

- ☐ 1.提案依頼書（RFP）で問われたお題に対し、
上手い回答文面が作れない
- ☐ 2.提案書の品質にバラツキがある
- ☐ 3.若手・中堅層の執筆力向上に悩んでいる
- ☐ 4.提案依頼書（RFP）が出てから動き始めること
が多い
- ☐ 5.新規案件の受注率を高めたい
- ☐ 6.営業と技術部門の連携が十分ではない

気になる結果は裏面へ

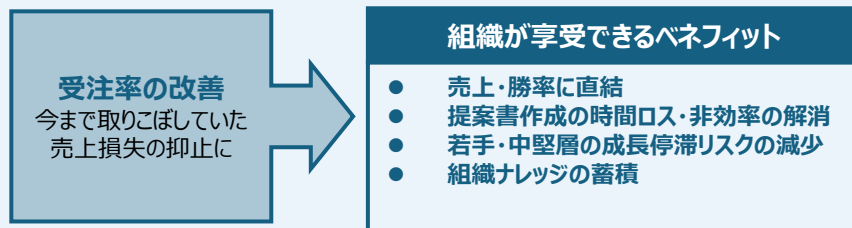
診断結果

質問事項	課題（改善の方向性）
□ 1.提案依頼書（RFP）で問われたお題に対し、上手い回答文面が作れない	提案書ライティングスキル向上※1
□ 2.提案書の品質にバラツキがある	提案作成プロセスの標準化
□ 3.若手・中堅層の執筆力向上に悩んでいる	提案書ライティングスキル向上※1
□ 4.提案依頼書（RFP）が出てから動き始めることが多い	RFP前の提案活動（勝てる案件をつくる力）※2
□ 5.新規案件の受注率を高めたい	
□ 6.営業と技術部門の連携が十分ではない	RFP前の提案活動（チーム営業・チームセリングの理解）※2

提供メニュー

メニュー	※1 B2B,B2Gの「勝てる提案書の書き方」研修	※2 キャプチャー研修（RFP前の提案活動）
こんな方にお勧め	提案書品質を高めたい	案件受注率を高めたい
対 象	プロジェクトマネジャー／執筆担当（営業,技術,設計,開発メンバー）	営業／営業責任者／事業責任者／プリセールス
課 題	勝てる、伝わる提案書をつくりたい	RFP前から勝ち筋をつくりたい
公開セミナー開催日	9月17日(木)	10月27日(火)

スキルが高まることで
享受できるベネフィット



B2B,B2Gの 「勝てる提案書の書き方」研修

■ セミナー主旨

本セミナーでは、コンペで勝てる提案書とはどのようなものか、「文章」と「レイアウト・デザイン」の双方から手法を学びます。

「勝てる提案書の書き方」(基礎コース)の内容

- ・実習「提案書作成の現状」
- ・意思決定層や評価者が提案書で知りたいこと
- ・勝てるライティングスキル(書き方)
- ・実習「提案骨子作成」
- ・勝てるレイアウト・デザインスキル

■ セミナー対象者

- ・プロジェクトマネジャー／提案リーダー
- ・執筆担当者(営業・技術・設計・開発)
- ・研修企画スタッフ

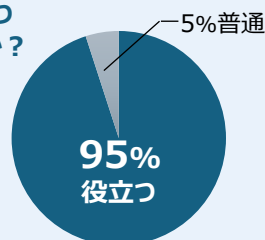
■ 開催要項

- ・日時 : 2026年9月17日(木)
- ・時間 : 9:00~17:00
- ・形式 : オンライン@Zoom
- ・定員 : 24名(定員に達し次第、締切ります)
※複数参加希望の場合、上限は4名迄とさせていただきます
- ・参加費 : 38,500円(税込)
- ・講師 : シップレイジャパン株式会社コンサルタント

お客様評価 (2026年研修アンケートから抜粋)

Q.仕事に役立つ と思いますか？

95%の人が
役立つと回答



受講者の声(抜粋)

- ・提案書の構造(大枠)からライティング・ビジュアルデザインスキル(細部)まで網羅されており、本講座を受講すれば業務ですぐに活用できる内容だった。
- ・提案骨子のケーススタディでは発表内容に対し、悪い点や改善点を指摘してくれたため、とても勉強になった。
- ・評価者の真の狙いを意識して、骨子を考えるところはハッとさせられた。
- ・執筆担当同士、共通言語として理解することで、記載粒度の統一につながる。

※申込締切:2026年9月11日(金)

《公開セミナー体験版》 無料ウェビナー開催

「提案書レビューで見えた "負ける提案書" に共通する5つの特徴」

- 開催日時 : 2026年8月25日(火) 13:30~14:00@zoom ※申込締切 : 2026年8月21日(金) 18:00
- 無料ウェビナー(30分)で分かること
 - ・あなたの提案書セルフ診断
 - ・負ける提案書の特徴
 - ・評価者が見ている5つのポイント
 - ・公開セミナーで学べる内容

以下のような方にオススメです

- ・提案書を書いているが「なぜ、負けたのか」が分からない方
- ・提案書品質向上に課題感を持っておられる方
- ・提案書で「自社の強み」が十分伝わっているか不安な方
- ・若手・中堅社員の提案力を体系的に育成したい管理職の方

特に、提案活動の標準化や組織力強化を検討されている管理職・マネージャーの方におすすめです。

ご興味ある方は、
お申込み方法
のページへ

※公開セミナーは「勝てる提案書の書き方研修」の基礎コースとなっています。中級や上級コースをご希望の方は、シップレイジャパン株式会社セミナー事務局まで問い合わせ願います。

提案勝率88.68% 狙って案件を仕留める

キャプチャー研修

シンプレイ公開セミナー

RFP前からの提案活動で「勝てる案件をつくる力」の向上

■ セミナー主旨

本セミナーでは、提案依頼書（RFP）前からの提案活動においてどう勝ち筋をつくるのか、確実に勝つための案件攻略活動（キャプチャー）を知り、顧客視点の提案活動の具体的知見・ノウハウを得ることを目的としています。

【主な内容/学び】

- ・ 顧客の購買プロセスに合わせた営業活動
- ・ キャプチャー
- ・ 競合状況の把握
- ・ 顧客課題（ホットボタン）の押さえ方
- ・ 差別化戦略（キャプチャー戦略・提案戦略）
- ・ エグゼクティブサマリー
- ・ PTW（プライス トゥ ウィン/価格戦略）

■ セミナー対象者

- ・ 営業／営業責任者／事業部責任者／プリセールス
- ・ 研修企画スタッフ

■ 開催要項

・ 日 時 : 2026年10月27日 (火)

・ 時 間 : 9:00～17:00

・ 形 式 : オンライン@Zoom

・ 定 員 : 24名 (定員に達し次第、締切ります)

※複数参加希望の場合、上限は4名迄とさせていただきます

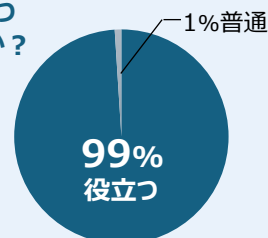
・ 参加費 : 38,500円 (税込)

・ 講 師 : シンプレイジャパン株式会社コンサルタント

お客様評価 (2025年研修アンケートから抜粋)

Q.仕事に役立つ
と思いますか？

99%の人が
役立つと回答



受講者の声 (抜粋)

- ・「RFPが出る前に勝負は決まっている」、RFP前の活動が重要だとは分かってはいたが、そのやり方が体系的に学べて非常に勉強になりました。
- ・自社業務では価格重視傾向で苦労することが多かった。しかし、ホットボタンを押さえれば、更に良い提案や受注確度向上が可能と理解できた。
- ・エグゼクティブサマリーを先に作成することが大事であることが印象に残りました。提案を準備する段階から体系立てて学べたこと、そのまま現場で活用できることがとても良かったです。

※申込締切:2026年10月20日(火)

《公開セミナー体験版》 無料ウェビナー開催

「RFPが出てからでは遅い？ 勝てる営業活動の始め方」

■ 開催日時 : 2026年9月18日 (金) 13:30～14:00@zoom ※申込締切 : 2026年9月16日 (水) 18:00

■ 無料ウェビナー (30分) で分かること

- ・ あなたの提案活動セルフ診断
- ・ RFPが出てからでは勝てない理由
- ・ 勝つ会社が実践している4つの営業活動
- ・ 公開セミナーで学べる内容

以下のような方にオススメです

- ・ RFPが出てから提案準備を始めることが多い方
- ・ 新規案件の受注率を高めたい営業・提案責任者
- ・ 提案前の情報収集や顧客理解の進め方に課題を感じている方
- ・ 競合との差別化や勝ち筋の作り方を学びたい方

特に、提案活動の標準化や組織力強化を検討されている管理職・マネージャーの方にオススメです。

ご興味ある方は、
お申込み方法
のページへ

お申込み方法

無料ウェビナーはこちらより

無料ウェビナーお申込み ✉seminar@shipleywins.jp

右記の「個人情報の取り扱いについて」に同意の上、参加希望の方は以下の情報を添えて、弊社セミナー事務局（seminar@shipleywins.jp）宛にEメール、または2次元コード・URLからお申し込み下さい。

- ①参加日時：例）2026年8月25日 無料ウェビナー
- ②法人名
- ③参加者名
- ④所属、役職
- ⑤所在地（郵便番号・住所）
- ⑥直通電話、FAX番号
- ⑦E-mailアドレス
- ⑧窓口担当者名（必要に応じ明記）

（お申し込み後「無料ウェビナー当日参加リンク先」をメールしますので、申込み担当者と参加者が異なる場合、⑧の情報入力までお願いします。）

【個人情報の取り扱いについて】

本申込書にて申込みされた方（以下「申込者」）の個人情報はシップレイジャパン株式会社からのセミナー案内送付、その他連絡業務等、当社の目的に必要な範囲内で、その目的達成に必要な限度に応じて使用致します。また、この個人情報の収集は適法かつ公正な手段によって行われるものとします。当社は申込者から収集した特定商取引の表示に記載する情報以外の個人情報を申込者本人の書面による同意なしに第三者に開示することはありません。

2次元コード・URLからお申込みできます

<https://forms.gle/cp7m5ybhR5vJQ1wD7>



公開セミナーはこちらより

公開セミナーお申込み ✉ seminar@shipleywins.jp

右記の「個人情報の取り扱いについて」に同意の上、参加希望の方は以下の情報を添えて、弊社セミナー事務局（seminar@shipleywins.jp）宛にEメール、または2次元コード・URLからお申し込み下さい。

- ①参加日時：例）2026年10月27日 キャプチャー研修
- ②法人名
- ③参加者名（複数参加希望の上限は4名迄）
- ④所属、役職
- ⑤所在地（郵便番号・住所）
- ⑥直通電話、FAX番号
- ⑦E-mailアドレス
- ⑧窓口担当者名（必要に応じ明記）

（お申し込み後「セミナーのご案内」と「請求書」を発送しますので、申込み担当者（請求書の送付先）と参加者が異なる場合、⑧の情報入力までお願いします。）

【個人情報の取り扱いについて】

本申込書にて申込みされた方（以下「申込者」）の個人情報はシップレイジャパン株式会社からのセミナー案内送付、その他連絡業務等、当社の目的に必要な範囲内で、その目的達成に必要な限度に応じて使用致します。また、この個人情報の収集は適法かつ公正な手段によって行われるものとします。当社は申込者から収集した特定商取引の表示に記載する情報以外の個人情報を申込者本人の書面による同意なしに第三者に開示することはありません。

2次元コード・URLからお申込みできます

<https://forms.gle/tW3o8dPmzDEQ5uzi9>



【申込・問い合わせ先】

シップレイジャパン株式会社セミナー事務局
E-mail:seminar@shipleywins.jp

こんなお悩み ありませんか？

- ✓ 提案書品質を上げたい
- ✓ 提案活動を標準化したい（脱属人化・ナレッジの蓄積）
- ✓ 新規受注率を改善したい
- ✓ 提案人材育成を図りたい



まずは、**無料ウェビナー**へ ※詳細は本紙（開封）にてご確認ください

シップレイについて

What about Shipley?

シップレイジャパン株式会社はB2B,B2Gの案件を狙って獲得するノウハウを有する営業コンサルティング会社です。米国に本社を置き、18か国でグローバルに展開しているシップレイ社の日本法人です。

政府機関の調達・購買マネジャーであった創業者の経験をもとに、顧客側の調達プロセスに沿った案件攻略のメソッドを確立し、勝てる営業プロセスの構築（案件獲得プロセスの全体設計）という価値を提供することで、クライアント組織の受注率を改善、売上拡大や組織の抱える構造上の課題解決に寄与、貢献しています。

特徴

- ・ 全世界で毎年20兆円超のB2B及びB2G案件を支援
- ・ 案件獲得支援コンサルティングの勝率は88.68%
- ・ 全世界5万人以上の研修実績、日本では7,000人以上
- ・ Fortune 500におけるトップ50社のうち43社との取引実績

弊社のサービス

組織力向上に焦点を
あてたコンサルティング
案件可否判断プロセス構築支援

案件獲得
支援
営業プロセス
構築

意中の案件を確実に仕留める
現場支援型のコンサルティング
キャプチャー支援コンサルティング
勝てる提案書作成支援コンサルティング

案件獲得スキル向上の
ための教育研修
キャプチャー研修
B2B,B2Gの勝てる提案書の書き方研修

取引実績（米国事例抜粋）

業 界	実 績 企 業
航空・宇宙防衛産業	ロッキード・マーティン,ボーイング,レイセオン,ノースロップグラマン
IT・通信関連	HP,Unisys,IBM,マイクロソフト,DELL,シスコシステムズ,インテル,AT&T,Sprint,ゼロックス
社会インフラ関連	ベクテル,コルトエンジニアリング
政府・行政関連	NASA,U.S.Air Force,U.S.Army,ジェット推進研究所