

수주 제안서 작성 실무 2일 과정 교육일정표

Day 1 - 제안서 작성의 이해와 구성		
시간	교육 내용	세부 사항
09:00 - 10:00	Part 1: 제안서 작성의 이해	- 제안서 작성의 기본 개념과 원칙 - 성공적인 제안서가 갖춰야 할 핵심 요소 - 고객이 제안서를 통해 확인하고자 하는 포인트
10:00 - 11:00	RFP 분석과 이해	- 다양한 제안서 유형별 특징 이해 - RFP 분석을 통한 고객의 명시적/암묵적 요구사항 파악 - 평가 기준을 해석하여 이에 맞는 전략적 대응 방안 수립
11:00 - 12:00	제안서 기획과 전략 수립	- 실제 RFP 사례를 활용한 핵심 요구사항 도출 - 제안 전략으로 연결하는 과정 체험 - 경쟁사 분석 및 차별화 포인트 도출
12:00 - 13:00	Part 2: 제안서 구성과 기획	- 효과적인 제안서의 체계적인 구성 - 논리적 구조를 설계하는 방법 - 각 섹션별 작성 포인트와 상세히 다뤄야 할 내용
13:00 - 14:00	Executive Summary 작성	- Executive Summary 작성의 중요성과 기법 - 핵심 메시지를 한 페이지에 압축하여 전달하는 방법 - 임팩트 있는 오프닝 작성법
14:00 - 15:00	제안 전략 수립 실습	- 제안 전략 수립 워크숍 진행 - Win Theme 개발과 차별화 전략 수립 - 고객 니즈와 자사 강점 매칭
15:00 - 16:00	제안서 구성 기획 실습	- 이를 제안서 전체에 일관되게 녹여내는 방법 - 경쟁사 대비 차별화 포인트를 부각시키는 전략 - 탐별로 모의 프로젝트 제안서 기획안 작성
16:00 - 17:00	제안서 목차 구성 실습	- 효과적인 제안서 목차 설계 - 논리적 흐름과 스토리라인 구성 - 각 장별 핵심 메시지 정의
17:00 - 18:00	Day 1 종합 실습	- 팀별 제안서 기획안 발표 - 상호 피드백 및 개선점 도출 - 우수 사례 공유 및 벤치마킹

Day 2 - 제안서 콘텐츠 작성과 품질 관리

시간	교육 내용	세부 사항
09:00 - 10:00	Part 3: 제안서 콘텐츠 작성 실무	- 기술 제안서 작성 시 핵심 포인트 - 복잡한 기술 내용을 고객이 이해하기 쉽게 전달하는 방법 - 수행 방안과 추진 일정의 체계적 작성
10:00 - 11:00	기술 제안서 작성 실무	- 프로젝트 관리 방안 작성 - 품질 보증 계획 수립 - 위험 관리 전략 등 주요 섹션별 작성 요령
11:00 - 12:00	가격 제안서 작성 전략	- 전략적 가격 제안서 작성의 원칙과 전략 - 원가 구조를 이해하고 경쟁력 있는 가격 제시 - 가격 제안서의 기술 제안서와 연계성 높이기
12:00 - 13:00	제안서 작성 실습 1	- 실제 RFP 기반 제안서 작성 실습 - 기술 제안서 주요 섹션 작성 - 팀별 작성 및 코칭
13:00 - 14:00	제안서 작성 실습 2	- 수행계획서 작성 실습 - 프로젝트 일정 수립 - 투입 인력 구성 및 역할 정의
14:00 - 15:00	Part 4: 제안서 콘텐츠 디자인과 품질 관리	- 시각적으로 매력적인 제안서 디자인 - 평가자의 이목을 끌고 내용 전달력을 높이는 방법 - 제안서 디자인의 기본 원칙
15:00 - 16:00	시각화와 인포그래픽 활용	- 효과적인 시각화 기법 - 도표, 그래프, 인포그래픽을 효과적으로 활용 - 복잡한 정보를 직관적으로 전달하는 방법
16:00 - 17:00	제안서 품질 관리와 검토	- 제안서 품질 관리 체크리스트 활용 - 교차 검토와 피드백 프로세스 - 자주 발생하는 오류와 개선 방향
17:00 - 18:00	최종 제안서 발표 및 평가	- 팀별 제안서 최종 발표 - 제안서 제출 전 최종 점검 사항 - 전문가 피드백 및 개선점 도출 - 교육 마무리와 개인별 액션 플랜 수립