

필승 수주 전략 2일 과정 교육일정표

Day 1 - 수주 전략 수립과 제안서 작성		
시간	교육 내용	세부 사항
09:00 - 10:00	Part 1: 수주 전략의 이해와 기획	- 과정 소개 및 오리엔테이션 - 성공적인 수주의 핵심 요소 분석 - 수주 프로세스 단계별 중요 포인트
10:00 - 11:00	1. 수주 전략 Overview	- 실패 사례 분석 및 교훈 - 수주 성공 사례 벤치마킹 - 수주 전략의 핵심 성공 요인
11:00 - 12:00	2. 시장 및 고객 분석	- 목표 시장 세분화 및 타겟팅 - 고객 구매 의사결정 프로세스 이해 - 고객 니즈 및 페인 포인트 발굴 기법
12:00 - 13:00	3. 수주 기회 평가 및 전략 수립	- 수주 가능성 평가 매트릭스 - SWOT 분석을 통한 자사 포지셔닝 - 수주 전략 로드맵 작성
13:00 - 14:00	4. 실습: 수주 기회 분석	- 실제 RFP 분석 실습 - 팀별 수주 전략 수립 - 발표 및 피드백
14:00 - 15:00	Part 2: 경쟁우위 확보와 제안서 작성	- 경쟁사 벤치마킹 방법론 - 차별화 요소 도출 프레임워크 - 가치 제안(Value Proposition) 개발
15:00 - 16:00	5. 경쟁 분석 및 차별화 전략	- 경쟁사 강약점 분석 - 차별화 포인트 발굴 - 고객 가치 극대화 전략
16:00 - 17:00	6. 가격 전략 및 수익성 관리	- 전략적 가격 책정 방법 - 원가 분석 및 마진 관리 - 가격 협상 전략
17:00 - 18:00	가격 전략 실습	- 가격 시뮬레이션 실습 - 경쟁입찰 가격 전략 수립 - 수익성 분석 및 최적화

Day 2 - 제안서 완성과 프레젠테이션

시간	교육 내용	세부 사항
09:00 - 10:00	7. 효과적인 제안서 작성법	- 제안서 구성 및 작성 원칙 - Executive Summary 작성 기법 - 기술제안서 vs 가격제안서 전략
10:00 - 11:00	제안서 디자인과 비주얼	- 시각적 임팩트 극대화 방법 - 인포그래픽과 도표 활용 - 제안서 템플릿 활용법
11:00 - 12:00	8. 실습: 제안서 작성	- 모의 RFP 기반 제안서 작성 - 팀별 제안서 리뷰 - 우수 사례 공유
12:00 - 13:00	제안서 작성 실습 (계속)	- 제안서 개선 및 보완 1:1 코칭 및 피드백 - 최종 제안서 완성
13:00 - 14:00	Part 3: 프레젠테이션과 협상 전략	- 프레젠테이션 구성 및 흐름 설계 - 시각 자료 활용 및 디자인 원칙 - 스토리텔링을 통한 임팩트 전달
14:00 - 15:00	9. 설득력 있는 프레젠테이션	- 오프닝과 클로징의 중요성 - 핵심 메시지 전달 기법 - 질의응답 대응 전략
15:00 - 16:00	10. 프레젠테이션 스킬 향상	- 자신감 있는 발표 자세와 화법 - 청중 engagement 기법 - 어려운 질문 대처 전략
16:00 - 17:00	11. 협상 전략 및 클로징	- Win-Win 협상 전략 - 이의 제기 대응 방법 - 계약 조건 협상 포인트
17:00 - 18:00	종합 실습 및 마무리	- 모의 PT 및 협상 실습 - 전문가 피드백 및 코칭 - 개인별 액션 플랜 수립