

2018. 8. 31 作成 (文責: 江田)

ビジネスプロデュース力養成ワークショップ  
第4回ワークショップ 振り返りレポート

VIPS2018

◎第4回ワークショップ

日 時: 2018年8月31日(金) 10:00~17:30

会 場: アクトシティ浜松 コンgressセンター53・54

内 容: 中間まとめ、ピッチ練習、質問力、グループ間批評



コンセプトコーンを基にアイデアを説明して、意見交換をする受講者

(1) 最初に事務局より、開会のあいさつと、事務連絡がありました。本日から参加する溝井講師、古川講師が紹介されました。

(2) 江田講師により、これまでの3回分の振り返り、今後の予定についての話がありました。次いで、説明の仕方の一つとして、SPINFABE法について講演がありました。SPIN法は、1988年にニール・ラッカム氏の「SPIN SELLING」で営業に有効な質問の手順として紹介されたもので、Situation (状況質問)、Problem (問題質問)、Implication (示唆質問)、Need-payoff (解決質問) の頭文字をとったものです。またFABE法は、SPIN法のように引用文献が探しにくいのですが、Feature (特長) Advantage (利点) Benefit (利益) Evidence (証拠) というエッセンスを顧客に紹介するというものです。

(3) 高谷講師より、「質問するとは」と題して、ガイダンスがありました。コンセプトコーン、もしくは、商品コンセプトチェックシートは、情報をまとめるツール、思考するためのツールであり、穴埋めすべきシートではないことに注意すべきと指摘がありました。また「なぜこれをしたのか」が、このチェックシートにどこかに書き込まれている必要があります。その根底として、以前紹介した6W4H1Dが大事となってきます。

本日のワークは、種々のコアスキルを磨くためのものであることが示されました。話す側に留まらず、質問する側が「話し手に自問自答させる設問を作るスキルを養うこと」も目的です。ワークの原則は、まとめようとしないこと、話し手の気付きにつながるような質問にすることです。質問には種類があります。1. 学ぶ質問とは、WHATの質問であり、質問と答えが1対1の関係にあるものです。誰が答えても同じ答えが返ってくるでしょう。2. 考える質問とは、WHYの質問であり、質問に対して正解がありません。提案質問、展開質問、状況質問、問題質問などがあります。

(4) 3グループに分かれて、ワークを進めました。グループ内で発表し、グループメンバーから、ポストイットに書かれたコメントを集めました。

(5) 昼食をはさんで、江田講師より午後の発表のガイダンスがありました。事実と意見を分けることの利点が指摘されました。

(6) ガイダンスを受けて、一人ずつ、全員に向けてピッチを行いました。ピッチが終わったら、質問を受けることとしました。一人の発表に対して、聞く側全員が質問を返すこととしました。質問はポストイットに記入し、さらに口頭で伝えるようにしました。

(7) 溝井講師、古川講師からコメントがありました。

思考を促す問いと題して、溝井講師から講演がありました。米国の社会学者マーク・グラノヴェッターの「弱い絆がイノベーションを生み出す」が紹介されました。有益な情報はあまり身近でない人がもたらすというもので、幅広い視点の確保、異なった価値観の許容の重要性が指摘されました。質問が、思考の拡散をもたらすものか、思考の収束をもたらすものかを意識してみましよう。自分に問いかけないと、浅い思考になってしまいます。日常の地平で、なぜを繰り返す真因へのアプローチ、何のためにを繰り返すビジョンへのアプローチを考えてみましよう。事業には正解がないために、答えではなく良い問い掛けが重要となります。仮説立案し、事実を探し、VOC (Voice Of Customer) によりその仮説を検証することが必要です。

古川講師から、自己紹介を兼ねて、講演がありました。ドラッカーの有名な言葉「顧客は製品を買っているのではない。買っているのは、欲求の充足である。」が紹介されました。伝えるためには「誰に」を決めなくてはなりません。相手が何を欲しているかによっ

て、伝える中身はすべて変わります。例えば、ベンチャーキャピタルとして、出資する側だとしたら聞く内容も変わってきます。

(8) 高谷講師から次回に向けて、講演がありました。商品コンセプトチェックシートで大切にせねばならないのは、アウトカム、ベネフィット、ターゲットです。誰に提供するかによって、ベネフィットは異なります。取り上げられたテーマは、自主テーマが7件、事務局が選んだテーマが14件でした。次回は、この中からグループワークで進めるテーマの選択をします。「考えていることを、まず見える化する！」ことが課題となります。

(9) 各自がチェックアウトシートを書いて提出しました。

以上を終えて、第4回のワークショップを終了しました。



|   |   |       |   |  |  |  |                        |  |
|---|---|-------|---|--|--|--|------------------------|--|
|   |   |       |   |  |  |  | 2018/8/31 (金) 開催       |  |
| <b>ビジネスプロデュースカ養成ワークショップ (通称 : VIPS2018) 第4回</b> |   |       |   |  |  |  |                        |  |
|   |   |       |   |  |  |  | コンgresセンター (53+54) 会議室 |  |
| <b>【テーマ】 中間まとめ・伝えるように伝える</b>                    |   |       |   |  |  |  | (敬称略)                  |  |
| 事務局 : 坪井秀次、山際美紀 サポーター : 岡田晃行、木村祐一               |   |       |   |  |  |  |                        |  |
| タイムテーブル   |   |       | 内容  |  |  |  | 担当                     |  |
| 10:00   | ~ | 10:10 | 事務局連絡   |  |  |  | 事務局                    |  |
| 10:10   | ~ | 10:40 | 前3回の振り返り, 本日の着地点  |  |  |  | 江田講師                   |  |
| 10:40   | ~ | 11:10 | ワークのガイダンス (質問するとは)  |  |  |  | 高谷講師                   |  |
| 11:10   | ~ | 12:20 | グループワーク   |  |  |  | 3グループ                  |  |
| 12:20   | ~ | 13:20 | 昼休み   |  |  |  |                        |  |
| 13:20   | ~ | 13:40 | 発表に向けてのガイダンス  |  |  |  | 江田講師                   |  |
| 13:40   | ~ | 17:00 | 全員に対して発表 ※休憩あり<br>1人10分 (発表 5分、質問タイム 5分)<br>※質問はポストイットに記入し、発表者に手渡す。 |  |  |  | 受講者×受講者                |  |
| 17:00   | ~ | 17:20 | 講師コメント  |  |  |  | 溝井講師、古川講師              |  |
| 17:20   | ~ | 17:30 | 次回に向けて  |  |  |  | 高谷講師                   |  |
| 17:30   | ~ | 17:40 | チェックアウト   |  |  |  | 事務局                    |  |