

必見

個人事業者様、営業担当者等対象講座



プレゼンテーション力向上セミナー

絶対“Yes!”を勝ち取る

営業プレゼン7つのプロセス

営業でお客様と行う交渉は「商談」ですが、商談を効果的に行うプロセスは、実はプレゼン構築のプロセスそのもの。最初に相手の興味を引き出し、自分との接点を見つけ、最終的に「伝わる」までのプロセスを7つにまとめ、「商談」にそのまま活用できるノウハウにご提供します。

「ビジネスは伝わってナンボ!」だけど、どうすればいいのか・・・
そんなお悩みを解決するセミナーです。プレゼンが苦手な人に、プレゼンがうまくなる極意を伝授していただきます。さあ一緒に学んでみませんか!!

開催日時【全2回講座】 第1回 2016年8月25日(木) 午後7時30分～9時30分
第2回 2016年9月6日(火) 午後7時30分～9時30分

開催場所 京田辺市商工会館CIKビル 3階研修室

受講料 全日程を通じて一企業様 **3,000円(商工会員)** ※一企業2名様まで
※一般ならびに非会員は、お一人様5,000円
(これを機にご入会をお待ちしております!)

お問い合わせ 山城区域商工会広域連携協議会 TEL: **0774-68-1120**

主催: 山城区域商工会広域連携協議会(山城地域ビジネスサポートセンター) 共催: 八幡市商工会・京田辺市商工会・井手町商工会・宇治田原町商工会

参加申込書 座席に限りがあります。今すぐFAXか郵送にてお申し込み下さい! **FAX 0774-62-6677**
〒610-0334 京田辺市田辺中央4丁目3-3 CIKビル1階

企業名		業種	
氏名		TEL	
氏名		FAX	
所在地	〒 -	所属団体	<input type="checkbox"/> 商工会・商工会議所会員 <input type="checkbox"/> 非会員
受講料等	※受講料は当日拝料いたします。なお1日だけの参加でも受講料の返金はありません。 ※セミナー開催中、他の参加者のご迷惑となる行為を認めた場合は、講座の途中におきましても参加をお断りする場合がございます。 なお受講料は返金いたしませんので、予めご了承ください。 ※ご記入いただいた個人情報は本セミナーで使用する他、主催団体及び共催団体からの経営支援に関するご案内等にものみ使用します。		

こんな方におすすめのセミナーです

商品やサービスは
イイモノなのに
売上に繋がらない方

商品やサービスを
紹介する時「説明」に
終始してしまう方

営業のプレゼンで
お客様の
心をつかめない方

プレゼン研修を
受けたけど
上手にならなかった方

セミナー内容

<p>第1回 開催日時 8月25日(木) 午後7時30分から9時30分</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ショートワーク 2. 準備に必要な7つのプロセス 3. 情報をストーリーに変換する
<p>第2回 開催日時 9月6日(火) 午後7時30分から9時30分</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4. ストーリーを強化する魅せ方 5. ストーリーをプレゼンする! 6. プレゼンのゴール 7. 今回の学びをプレゼンする

講師プロフィール

株式会社Smart Presen 代表取締役社長 **新名 史典** 氏

シンミョウ フミノリ

わかりにくいことをわかりやすく、言いたいことをしっかり強調して「わかりやすい説明術」を伝授するプレゼンテーション専門コンサルタント。「伝える、伝える」ビジネスコミュニケーションとプレゼンテーションが専門。社内外への報告や商談、会議運営を含めプレゼンテーションスキルに悩む方々必聴。学生時代に徹底的に鍛えられた組織コミュニケーション力とプレゼン力が認められ新入社員時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。大手コンビニエンスストアの食品安全を保証する取り組みでは、外資系世界企業との厳しい競合の中、18案件のプレゼンコンペで17勝1敗と圧勝。入社4年目で新規事業の営業総括部長に指名される。そこでは、ほとんどの部下が年上という異常な環境を経験。試行錯誤の結果、相手のおかれた状況をしっかりと理解し、そこに共鳴することから入らないと受け入れられないという結論に至る。その結果、3年で年商24億の部に育てる。その他上司を効果的に動かす「部下力」を確立。部下が上司を理解できないのは、上司のおかれた環境を部下が以外なほど知らないからであるということに気づく。この切り口は企業研修はもとより、医療機関、大学のキャリアセンター、大手企業労働組合など多方面から研修依頼、新聞取材をいただくなどの話題を呼んでいる。

