中小企業大学校研修

サテライト・ゼミwith

くまもと 産業支援財団

営業・マーケティング

~商品・サービスの魅力をリアルに伝えるわざを磨く~ **業績を高める** プレゼンテーション術

研修のねらい

よい商品・よいサービスを提供しているはずなのに、売上が伸びず、自社の営業力にも自信が持てない、といったお悩みをお持ちの方が多くいらっしゃいますが、このようなケースでは、"お客様ときちんとコミュニケーションが取れているのか?"という根本的な問題があります。

本研修では、お客様とのコミュニケーションにおける現状分析演習を交えながら、聞き手の心理を念頭に置いて"想い"を伝えるコミュニケーション術について理解した上で、業績向上につながる「自社の魅力を確実に聞き手に伝える方法」として、納得感・共感を高めるプレゼンテーションの実践方法について、自社演習を交えて具体的に習得します。

研修のポイント

- ☑ コミュニケーションの実践方法を学びます。
- 場面に応じたプレゼンテーションの実践方法を学びます。

研修期間

第1回 2019年 10/23@~24@

第2回 2019年 **11/20**❷ 全3日間 (18時間)

対象者

経営者、起業家(予定者含む) 営業・広報部門の 管理者・ご担当の方

- ・顧客の心理を理解したコミュニケーション 法を学び、今後の営業活動に活かしたい方
- ・自社の魅力やメリットを〔魅力的に〕〔明確に〕伝えるプレゼンテーションスキルを学びたい方
- ・専門家の指導を受けながら自社のプレゼン 資料を作ってみたい方

定員 15名(先着順)

受講料 29,000円 (税込)

会場

くまもと産業支援財団

総合学習室

(熊本県上益城郡益城町大字田原2081番地10)

主催:共催

主催 中小企業大学校人吉校 共催 (公財)くまもと産業支援財団

カリキュラム

(自社PRのための基礎知識)

ν п т.	「他のである。生成人間内の					
回	実施日	時間	科目・内容			
	10/23	9:50~10:00	開講式・オリエンテーション			
		10:00~12:00	自分の考えを正しく伝えるコミュニケーション法 ●上手なコミュニケーションとは●伝わらないコミュニケーションの要因			
第	3 3	13:00~17:00	●聞き手の心理を捉える聴き方・話し方 ●プレゼンに活かしたいコミュニケーションスキル ●コミュニケーションスタイルの自己分析(演習)			
Ġ	10/24 �	9:00~12:00	顧客の興味・関心を高める プレゼンテーションの技 ●プレゼンテーションの手順と基礎知識			
		13:00~16:00	●わかりやすいプレゼン資料の作り方 ●プレゼンの準備と練習のコツ ●熱意や誠意を伝える工夫 ●インターバル期間の課題(自社PR資料の構想づくり)			

(プレゼンテーションの実践力と効果を高める方法)

			9:00~12:00	プレゼンテーションの効果を ワンランクアップさせるコツ					
	第 2			●上手なプレゼンに共通していること					
	2 回	11/20 &	13:00~16:00	●顧客の心に響くプレゼンに必要なこと ●自社PRのためのプレゼンテーション資料の作成 ●受講者による発表と意見交換 ●講師からの個別アドバイス					
			16:00~16:10	終講式					

講師紹介(敬称略)



グローバルキャリア 代表

日高 裕見子 (ひだかゆみこ)

大手航空会社にて、現場顧客対応と同時に社内教育にも携わり、チーフとして関西国際空港では国際線スーパーバイザーを経験。その後新規航空会社で顧客サービスマネジメントなどの仕組みを構築し、組織開発と収益向上に貢献。2015年にグローバルキャリアを福岡市に設立し、主に組織マネジメント分野でのリーダー育成や顧客サービス分野での研修等を公的機関や民間企業に幅広く実施している。

Be a Great Small. 中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1 TEL:0966-23-6800(平日9:00~17:30) FAX:0966-22-1456



2019年度 受講由込書



中小企業大学校人吉校

FAX 0066-22-1456

2017	一汉							$\Delta \Lambda$	0700-2	. 2 - 14	,50
所 在 (住所	地	〒 −				:	代表者 微彩名				
フリガナ							フリガナ				
企業名 (または屋号)							代表者名				
代表番号 TEL(TEL ()	_		FA	Х ()	_		
【事務連絡	格先】						: .				
担当部課				役 職			<u>フリガナ</u> 担当者名				
連絡先TEL		()	— ※上記と同	引じ場合は省略可	連絡先FAX	× ()	_	※上記と同じ場	場合は省略可
連絡先住所		※上記と同じ場合は恒曜で 〒 一 ※上記と同じ場合は恒曜で									
E-ma	o il							メ	ルマガ配信の希		1016 E # 1 P
E-1116									(有	• 無)
		《メールアドレスは、o(オー)			(アンダーバー) の	区別がつく	くように記入	してくだ	さい。		
【事業概	要】 ※ I	該当する記号・番号に(١,							
資本金		万円	従業員数	777+A 111/	名	創業		替	年		月
業種	I-2	小売業 J 金融・保険業	-ビス業 T その他 ()								
9 食料品 10 飲料・たばこ・飼料 11 繊維 12 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 印刷 製造業中分類 16 化学 17 石油製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品 21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品 25 はん用機械器具 26 生産用機械器具 27 業務用機械器具 28 電子部品・デバイス 29 電気機械器具 30 情報通信機械器具 31 輸送用機械器具 32 その他							z				
申並	込 者										
コース 番号		コ ー ス 名 「記入してもかまいません)	フリガナ 氏 名	(役	役 職 職を記入の上、該当	当部に〇)	性別	年齢	備	考	
記	.入例		ヒトヨシ 夕口	1ウ	課長			10			
83 プレゼン		ンテーション術	人吉 太	郎代表	表者•役員(管理者)管理	里者候補等	男女	40 歳			
) - 0		- ××××		
							男·女				
			代表者·役員·管理者·管理者修 緊急連絡先等TEL【自宅·携帯電話等】			里者候補等		歳			
			系忌建裕元寺 ICL	1日七 捞市	"电码守》			1			
							男·女				
				代表	長者・役員・管理者・管理	里者候補等		歳			
緊急連絡先等TEL【自宅·携帯電話等】									_		
その他の留	記事項										
書补で!	は、この研		ましたか。該当する番	号に〇印を	つけてください						
1 ダイ	1 ダイレクトメール 4 大学		学校機関紙 7 金融機関からの紹介			紹介	10 県・市等の機関紙				
2 研修ガイト		5 受	講者の紹介 工団体等	8	新聞・雑誌等		1	1 フェ	イスブック 他(具体的に)
***************************************											• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •
【個人情報	報の保護		に定義されます個人情報 D提供または開示はいた D同意がある場合及び法:	しません。						報の第三者(業務委

お申込方法
上記の申込書にご記入の上、FAXでご送信ください。申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

人吉校のホームページからもお申込みができます。

※受講要件がありますので、詳しくはホームページをご覧ください。

人吉校

検索



国の人材育成機関

企業を動かす人づくりをサポート!!

中小企業大学校人吉校は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営する、 中小企業の経営者・管理者のための人材育成機関です。年間40コース以上の研修を開催し、 毎年約1,000名の経営者、管理者の方々にご利用いただいています。