

～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(水)～24(木)

第2回
2019年 11/20(水) 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)

| 回 | 実施日 | 時間 | 科目・内容 |
|-------------|----------|-------------|--|
| 第1回 | 10/23(水) | 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 ●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) |
| | | 13:00～17:00 | |
| | 10/24(木) | 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 ●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) |
| 13:00～16:00 | | | |

(プレゼンテーションの実践力と効果を高める方法)

| | | | |
|-----|-------------|-------------|---|
| 第2回 | 11/20(水) | 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 ●上手なプレゼンに共通していること ●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 |
| | | 13:00～16:00 | |
| | 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。



