

～ 上手に伝えるプレゼンテーションから、
お客様に必要とされる 伝わるプレゼンテーションへの転換!! ～

営業のためのプレゼンテーション

- ◆ お客様に「伝える」プレゼンテーションと「伝わる」プレゼンテーションとの違いを理解します。
- ◆ お客様ニーズを理解した上で、お客様視点で自社の製品・サービスをプレゼンテーションするために何が必要かを学びます。
- ◆ 理解したことを実践し、自身のプレゼンテーションと伝わるプレゼンテーションの違いを知り、今後に向けての課題をつかんでいただきます。

日時 2023年9月15日(金) 13:00～16:30

会場 公益社団法人 南納税協会 3階会議室

定員 8名(先着順)

講師

株式会社 日本人財研究所

橋詰 博隆 氏



1企業・1会員につき2名様までお願いいたします。キャンセルされる場合は、必ず9月8日までにお願いします。キャンセル待ちの方がおられる場合もありますので、ご協力をお願いします。



プロフィール

早稲田大学卒業後、大手電機メーカーで人事業務を担当。家業での営業担当を経た後に、人材関連企業で組織開発・人材開発に従事する。2014年から人材教育機関にて5年間で約400の研修への登壇を通じて人材開発等を幅広く支援。2020年よりカメラメーカーで人事・人材育成を担当。現在に至る。

社会保険労務士/キャリアコンサルタント / 産業カウンセラー

参加費 南納税協会 会員1,000円
他納税協会・一般5,000円

参加費は事前振込制とさせていただきます。納税協会への直接お支払いも可能です。振込手数料はご負担ください。(9月8日までに振込み下さい。)振込明細書をもって領収証の発行に代えさせていただきます。なお、キャンセルの場合でも返金はいたしません【参加費振込先】三井住友銀行 難波支店 普通預金 0744773 公益社団法人 南納税協会 (コウエキシャダンホウジン ミナミノウゼイキョウカイ)

講座内容

- ①お客様理解とプレゼンテーション
 - ・プレゼンテーションとは
 - ・プレゼンテーションの基本
 - ・自身のプレゼンテーションの振り返り
- ②双方向のプレゼンテーション
 - ・お客様のニーズ明確な理解
 - ・お客様出席者への理解
 - ・不測の事態への対応
- ③実践プレゼンテーション演習
 - ・情報の整理とシナリオ作成
 - ・プレゼンテーション実践
 - ・振り返り
- ④研修のまとめと質疑応答

お申込み参加に当たって

- ・新型コロナウイルス感染拡大状況により、中止となる場合がございます。
- ・当日発熱等の症状が疑われる方は受講をお控えください。感染拡大防止と安全第一へのご理解をお願いします。
- ・感染状況によって、**お願い事項を変更させていただく場合があります。**

▼南納税協会
ホームページ



※お手数ですが下記にご記入後FAXにてお申込下さい。南納税協会ホームページからもお申込みいただけます。

◇ 営業のためのプレゼンテーション 申込書 ◇

公益社団法人

南納税協会宛 (FAX 06-6762-5015)

年 月 日

※受講票の送付並びに受付完了のご通知は致しません。

※ご記入頂いた個人情報は、当協会の研修会・セミナーに関する連絡、確認、各種サービスに関するお知らせ等にものみ使用させていただきます。

○をご記入ください

・南納税協会員 ・他納税協会員 ・一般

会社名		氏名	
住所	〒	TEL	
		FAX	