

# 営業担当者スキルアップ講座 「成果を上げるプレゼンテーション」

～基本を学び、売れる営業へ～

## ◆研修のねらい

成功するプレゼンテーションに必須となる基本事項について徹底的にトレーニングを施しスキル化を目指します。その後、クライアントが求めるプレゼンテーションを考察し、自社製品・サービスのプレゼンテーションを本番さながらに行います。最後に、グループメンバー同士でスキルの相互評価を行い、自己啓発を促します。

### 【カリキュラム概要】

- 自己プレゼンの上達
  - 効果的なプレゼンテーションメソッドの活用と自己表現実習
  - 良いプレゼンテーションのポイントの学習
- プレゼンテーションの本質とは
  - 自社製品・サービスの特徴と強みの洗い出し
  - 顧客が求めるプレゼンテーションの考察
- プレゼンテーション実践トレーニング
  - グループ内プレゼンテーション
  - メンバーフィードバックによる相互啓発

### 【講師プロフィール】

ジャイロ総合コンサルティング(株)  
営業本部長兼コンサルタント 腰高 康雄 氏

人材派遣会社から研修コンサルタント会社(株)マネジメントサービスセンター(MSC)に勤務し、営業企画部マネージャーを務め、全国売上トップとなる。その後、インターネットビジネスで独立開業の後、研修会社を設立。様々な営業現場での経験から生み出された、誰にでも出来る営業力強化研修には定評がある。

### 〈受講者の声〉

- 『プレゼンは説明ではない』という講師の言葉がとても心に響きました。(30代・女性)
- 講座の構成と話の進め方、内容、実例が良く理解できた。(50代・男性)
- 繰り返しプレゼンの実習をしたことで上達を実感できた。(20代・男性)

【日 時】平成30年10月10日(水) 9:30～16:30(休憩 12:30～13:30)

【会 場】とちぎ産業交流センター2階 第2・第3会議室 (宇都宮市ゆいの杜1-5-40)

【定 員】30名(先着順) 【受講料】会員6,300円 一般7,800円 ※センター会員割引対象研修

【申込方法】下記に必要事項をご記入の上、FAXまたはE-mailにてお申込みください。

【その他】研修開催日の約1カ月前にFAXにて「受講料振込のご案内」をお送りいたします。

※会社案内、自社製品・サービスの資料等をお持ちください。

|      |            |  |        |                        |         |
|------|------------|--|--------|------------------------|---------|
| 企業名  |            |  | 資本金    | 万円                     |         |
| 所在地  | 〒          |  | 業 種    |                        |         |
|      |            |  | 従業員数   | 名                      |         |
| TEL  |            |  | センター会員 | 会員・非会員 (いずれかに○をお付け下さい) |         |
| FAX  |            |  | 申込担当者  |                        |         |
| 受講者① | フリガナ<br>氏名 |  | 所属     | 役職                     | 年齢<br>歳 |
| 受講者② | フリガナ<br>氏名 |  | 所属     | 役職                     | 年齢<br>歳 |

### 【お問合せ先】

公益財団法人栃木県産業振興センター 総務企画部情報研修グループ  
TEL:028-670-2606 FAX:028-670-2616 E-mail:kenshu@tochigi-iin.or.jp