

# カリキュラム

No.18-118

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
<b>テーマ</b> 提案力を高める営業プレゼンテーション				
<b>研修期間</b> 平成30年7月25日(水)～7月27日(金)〔計3日間〕				<b>研修時間</b> ：21時間
<b>会場</b> 中小企業大学校直方校				<b>受講料</b> ：31,000円
7月25日 (水曜)	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション		
	9:30～12:40	提案営業の進め方	提案型の営業活動に必要な考え方や行動について、事例や演習を交えて学んでいただきます。  ・できる営業マンが実践していること ・提案営業の目的と実践手順 ・顧客の本音を引き出す傾聴と質問 ・問題解決の考え方とプレゼンテーションの目的	株式会社エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二
	13:40～17:30	“伝わる”営業プレゼンの実践法	顧客や営業の場面に応じて共感を得るプレゼンテーションの実践方法について、事例や演習を交えて学んでいただきます。  ・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 ・聞き手の心理を捉えた「話し方」 ・熱意や誠意を伝える工夫の仕方 ・プレゼンの準備と練習のコツ	
	18:00～19:00			
7月26日 (木曜)	8:30～12:40	“伝わる”営業プレゼンの実践法	顧客や営業の場面に応じて共感を得るプレゼンテーションの実践方法について、事例や演習を交えて学んでいただきます。  ・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 ・聞き手の心理を捉えた「話し方」 ・熱意や誠意を伝える工夫の仕方 ・プレゼンの準備と練習のコツ	
	13:40～17:00			
7月27日 (金曜)	8:30～12:40	営業プレゼン資料の作成(演習)	研修のまとめとして、自社の営業プレゼンテーションを振り返り、実際の顧客とのやり取りを想定した提案資料を作成していただきます。  ・自社の営業プレゼンテーションの分析 ・プレゼンテーションの自己チェック ・営業提案資料の見直し	
	13:40～16:00			
	16:00～16:10	終講式		

※自社の会社案内・パンフレット、プレゼンテーションで実際に使用した資料をご持参ください。

(大学校や第三者に提出するものではありません。詳細は別途ご案内いたします。)

※プレゼンテーションの資料を作成する演習において、パソコンは使用いたしません。

※初日の講義終了後、受講者交流会(18:00～19:00)を予定しています。

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校