

# 顧客との信頼関係を深めるプレゼンスキル 営業担当者のための わかりやすいプレゼンの極意

# 人吉校

営業・マーケティング

## 研修のねらい

営業活動において、顧客が抱える問題やニーズを的確に捉えた提案内容を立案することができても、相手の立場に立った納得できるプレゼンテーションを行わなければお互いの信頼関係が構築されず、成約にもつながりません。

この研修では、顧客に好印象を与え、かつ、自社が提案できる相手方のメリットを興味深く伝えて顧客満足と営業成果につなげるプレゼンテーションの実践方法について、演習を交えて学んでいただきます。

## 研修のポイント

- ☑ 営業活動に必要な基礎知識や行動について解説します。
- ☑ 提案力があがる伝え方を理解し、顧客満足度の向上と成果へのつなげ方を学びます。
- ☑ 事例や演習を交えて効果的なプレゼンの実践法を習得します。

## 研修期間

2023年  
6/8(木)～6/9(金)

## 対象者

### 管理者 / 新任管理者

- ・ 営業部門のリーダー、担当者の方
- ・ 営業プレゼンの手順や進め方を学びたい方
- ・ プレゼンの苦手な営業部門の方

定員 ▶ 20名

受講料 ▶ 22,000円(税込)

## 会場

### 中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
6/8 (木)	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-12:30	営業活動における信頼関係の高め方	営業活動を行う際に必要な基礎知識や行動について、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 ・ 成約率を高める条件 ・ 顧客の本音を引き出す傾聴と質問 ・ 顧客との信頼関係を深めるコミュニケーション
	13:30-17:30	顧客の納得を高める営業プレゼンの実践法	顧客の納得感を高め、成約につなげるためのプレゼンの実践方法について、事例や演習を交えて実践的に学んでいただきます。 ・ プレゼンの手順と基礎知識 ・ 熱意や誠意を伝える工夫の仕方 ・ 聞き手の心理を捉えた「話し方」 ・ プレゼン内容の組み立て方 ・ プレゼンの準備と練習のコツ
6/9 (金)	9:00-12:30		
	13:30-16:00	営業プレゼンの実際(演習)	研修のまとめとして、これまで行ってきた自社の営業プレゼンを振り返りながら、実際の顧客を想定した資料を作成してプレゼン演習を行います。 ・ 自社の営業プレゼン力の分析 ・ 営業提案資料の見直し ・ プレゼン演習
	16:00-16:10	終講式(修了証書交付・アンケート記入)	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので、予めご了承ください。  
※受講者交流会は中止いたします。

## 講師紹介(敬称略)



オフィス ブルーミングスマイルズ  
代表  
植村 恵美 (うえむら えみ)

福岡県生まれ。西南学院大学商学部経営学科を卒業後、民間企業に入社。女性管理職に就任。人間関係に悩み、「失語症」を経験。この経験が機となり、資格取得の教育機関やプロ司会者として活躍した後、2008年にオフィス ブルーミングスマイルズを設立。九州・西日本エリアを中心に、キャリアアップ、モチベーションアップ、コミュニケーション(特にノンバーバル(非言語)コミュニケーションを専門分野としている)、サービス接遇、クレーム対応スキル、プレゼンテーションスキル、営業満足度の向上など幅広いテーマで企業や商工会等の公的支援機関などにおいて研修講師及び経営コンサルタント(人財：ヒューマンスキル向上)として活動を展開し、高い評価を受けている。また、福岡県直方市の花火大会や産業まつりのMCを務めるなど、地域の活性化に向けた活動にも注力している。



中小企業大学の研修お申込みは

# WEB 申込みで カンタン! 便利に!

2023年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。  
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン!

書類記入が  
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利!

申込履歴の  
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



## ● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきますことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

## ● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします  
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます  
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします  
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

申し込みに関する  
お問い合わせはこちらから



[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定です