

「ヒューマンスキル」の研磨こそ、顧客との信頼関係を深める最大の鍵！

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

『人生100年時代』の今、幅広い世代、様々な価値観を有した顧客と向き合うにあたって、**相手の立場に立って考え、相手の心に寄り添った姿勢で提案し、**更には、**相手にわかりやすく伝えるように伝え、相手が納得のいくプレゼンテーションを行わなければ、**お互いの信頼関係を構築することは勿論、こちらが相手に臨む行動へと働きかけることはできず、成約にも至りません。

この研修では、営業力を強化し、成果をもたらすアプローチの実現に向けて、**自身のプレゼンテーションにおける課題の認識、**また、**プレゼンテーションスキルの向上のために必要な基本知識と技法**を演習で学んでいただきます。

研修期間

【2日間/13時間】

2024年

6/6^木～6/7^金

対象者

管理者 / 新任管理者（候補）

- 営業部門のリーダー、また、担当者の方
- 成約につながるプレゼンテーションの手順や進め方を学びたい方
- 顧客満足の実現に向け、わかりやすく「伝えるように伝える力」を向上させ、プレゼンテーションの真の醍醐味を理解したい方、また、成果を出すにとどまらず、自身の成長につなげたい方
- プレゼンテーションは苦手、との意識を克服したい方

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

研修のポイント

- ✓ 営業活動を行うにあたり、必要な基礎知識（売れる仕組みづくり等）や在りようについて、解説します。
- ✓ 顧客満足度の向上をはかるために、対象顧客、キーパーソンの特性や心理状態に応じた提案やニーズの解決につながる伝え方とは…を理解、修得いただけます。
- ✓ 事例や演習を交えながら、効果的なプレゼンテーションの技法を身につけ、実践につなげます。

月日	時間	科目	内容
6/6 ^木	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	営業活動において、必要とされる基本知識と実践能力	営業活動を行うにあたり、事前に関知得おくべき必要な基本知識や在りようについて学んでいただきます。 <ul style="list-style-type: none"> できる営業パーソンが身につけ、実践している「ヒューマンスキル」とは 営業理論/売れる仕組みづくり（基本知識）消費スタイルの変化/マーケティング・ミックス（4P）消費者購買行動/製品戦略/価格戦略 等 営業技術（求められ、信頼される営業になるために）顧客との円滑なコミュニケーションスキルの向上、強化/顧客ニーズを引き出す傾聴・質問スキル 等
	13:00-16:00		顧客との信頼関係を構築し、納得感を高め、成約（成功）につなげていくために、営業パーソンとして、理解しておくべき法則とブラッシュアップすべき技法について学んでいただきます。 <ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーションの成功、成約へと導く法則「誰が（誰に）」「何を」「どのように伝えるか」 わかりやすく「伝えるように伝える」話法とは 提案に必要なシナリオづくり、内容の組み立て方のポイント 表現して伝える技術：声や表情、ボディランゲージ等 効果的な提案資料とは 交渉に困らない「説得」の基本と3つのアプローチ ネゴシエーション能力を高める必殺技 事例研究ワーク
	16:00-17:30	成約（成功）につなげる！顧客との信頼を構築し、納得を高めるプレゼンテーション	
6/7 ^金	9:00-12:00	営業プレゼンテーションの実際（演習）	全2日間にわたる研修のまとめ、総括としてプレゼンテーションの成功、成約へと導く法則に基づきながら、演習を行っていただきます。 <ul style="list-style-type: none"> 演習 発表（評価） 全2日間のまとめ
	13:00-14:00		
	14:00-16:00		
	16:00-16:10	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

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、また、心理カウンセラーとして、メンタルヘルスを重んじながら、伴走型支援を行う。2008年、オフィスブルーミングスマイルズを設立、現在に至る。九州・西日本エリアを中心に『人と組織、及び、リスクのマネジメント』の強化として、階層別に、コミュニケーション（マナー・接遇）【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】や顧客満足度向上（クレーム対応含む）、モチベーションアップ、営業力強化（プレゼンテーションスキル向上）等、幅広いテーマで、企業や商工会議所・商工会といった公的支援機関等において、研修・セミナー講師を務める。また、経営コンサルタント【人材：ヒューマンスキル向上】としてのキャリアロールから、組織力強化は勿論、時に、経営者からの要望の多い『挨拶力（話し方・伝え方）の強化』含む、コーチング指導も展開し、高い評価を受けている。更には、福岡県内の様々な学校、大学等において、キャリア教育、構築に向けての指導（面接等）や直方市の火花大会等、各種イベントやセレモニーのMCを務める等、地域の活性化、まちづくりに向けた活動にも尽力している。

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL: 0966-23-6800 (平日 9:00～17:30)
FAX: 0966-22-1456

お気軽に
お問い合わせください。

人吉校

検索

