

カリキュラム

コースコード：21-137

中小企業大学校 直方校

タイトル	営業担当者のためのわかりやすいプレゼンの極意				
サブタイトル	顧客との信頼関係を深めるプレゼンスキル				
研修のねらい	<p>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。</p> <p>本研修では、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。</p>				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・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テーションの実践法を習得します。 				
日程	2022年1月12日（水）～1月14日（金）	日数	3日	時間数	21時間
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 ・営業プレゼンテーションの手順や進め方を学びたい方 ・プレゼンテーションの苦手な営業部門の方	定員	30名	受講料	32,000円
		会場	中小企業大学校直方校		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
1/12 (水)	9:10~9:30	開講式・オリエンテーション		ブルーミングスマイルズ 代表 植村 恵美
	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テーショ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。 ・プレゼンテーショ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	
9:00~12:30				
1/13 (木)	13:30~17:30			
	9:00~12:30			
1/14 (金)	13:30~16:30	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テーショ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テーション力の分析 ・営業提案資料の見直し ・プレゼンテーション演習	
	16:30~16:40	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
植村 恵美 (うえむら えみ) ブルーミングスマイルズ 代表	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の活躍を経て、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、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、力点をのいた、企業人財コンサルタントとして、組織力強化、トップリーダー含む階層別人財教育・育成に尽力する。企業や個人の実情に応じてカスタマイズする研修やアプローチには定評。また、商工会等の公的支援機関、学校等の研修講師として、営業・販売力強化、顧客満足度（マナー・接客）向上、コーチング・モチベーションアップ、クレーム対応、プレゼンテーションスキル向上等、高い評価を受けている。加えて、直方市の花火大会や産業まつりのMCを務める等、地域活性化に向けた活動にも注力している。

備考

※全日とも、12:30～13:30は休憩時間となります。
 ※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。