

Gサポート
ビジネススクール
170518-01

営業プレゼンテーション

～コミュニケーション技術からの発展～

主催：(株)Gサポート



プレゼンテーションとは「決められた時間内に、ある目的を持つ集団に対して、視覚物を用いて口頭で発表し、こちらが望む行動をするよう動機付けること」を指します。営業部門では従来から広く行われていますが、多くの場合、顧客視点を忘れ自分中心の内容や伝え方になりがちです。本講座では、営業プレゼンテーションの場面で即戦力として使える「聴き手中心のストーリー構成」の手順とプレゼンテーションの基本スキルを演習を通じて体験的に学びます。

- ◆開催日時：平成29年5月18日(木)
13:30～16:30(13:15開場)
- ◆会場：GO&DOビル6階 研修室
〒730-0051 広島市中区大手町5-17-13
TEL：(082) 504-0303
- ※会場へは公共交通機関でお越しください。
※お車でお越しの際は、近隣のコインパーキングをご利用ください。

◆講師：添嶋 真人

【プロフィール】

広島県出身。広島大学理学部を卒業後、(株)合同総研に入社。中小企業の財務会計支援を経て経営コンサルティング業務に専属となる。以来、ISO等の認証支援、人事制度・人材能力開発構築支援、経営戦略策定支援、各種研修講師等を広く担当している。
専門家登録：中小企業庁委託事業ミラサボ登録専門家
広島商工会議所、(公財)ひろしま産業振興機構 他
(株)Gサポート執行役員統括部長

◆受講料：19,440円(税込)

【プログラム】

1. プレゼンテーションの目的
～ いかにか聴き手の心を掴み、行動を促すか
2. プレゼンテーションの準備のポイント
(1) 自分にとっての顧客は誰か (2) 顧客が欲しい情報は何か
(3) 論理的なストーリー構成
3. プレゼンテーション実施の基本スキル(話し方、ジェスチャー、視線)

※本講座は、講義と演習、ディスカッションによって理解度を深めます。



※下記申込書によるFAX、又は弊社ウェブサイト <http://www.gsupport.biz> よりお申し込み下さい。

(株)Gサポート 行き 営業プレゼンテーション		講座申込書		FAX: (082)504-0304	
貴社名		お申込責任者名			
所在地	〒	TEL:		FAX:	
		E-mail:			
受講者 役職・氏名					(計 名)

※ご記入頂きました個人情報は、弊社自身が行う各種サービスのご案内の目的のみに使用し、第三者に無断で提供することはいたしません。

※お申込時の注意点

- ・最低履行人数の4名に達しなかった場合、講座は中止とさせていただきます。中止の可能性のある場合は研修日の2週間前に中間報告、1週間前に開催可否の連絡をさせていただきます。
- ・その他注意点につきましては弊社ホームページよりご確認ください。

Gサポート

検索



企業のGood practiceをサポートする

GO&DOグループ

株式会社Gサポート

〒730-0051 広島市中区大手町5-17-13
TEL 082-504-0303 URL <http://www.gsupport.biz>
E-mail consult@godo.gr.jp 担当 添嶋、岡田