

## 商談力・成約率に差がつく!

なぜあの人のお話は心に残るの?  
なぜ同じ話をしてるはずなのに  
こんなに差がでるの?

商談力は会社の業績を決める最後のポイントです。どんなに優れた商品やサービスでも、お客様のニーズに沿った提案の仕方や、効果的なプレゼンテーションができなければ、成約には繋がりません。プレゼンテーションの基本的ノウハウを再度身に付け、明日から使える商談力を向上させましょう。

本講座では実践型プレゼン力を磨くため、実習を交えながら、すぐに営業や商談に役立つスキルの向上を目指します。営業担当者の方はもちろんのこと、経営者、幹部従業員の皆様もぜひご受講ください。

## 【開催日時】

**10月13日(木)**  
14:00~16:00

【会場】津商工会館5階 会議室  
(津市丸之内29-14  
津商工会議所内)

【定員】40名(先着順)

【受講料】無料

【主催】津商工会議所 中小企業相談所  
〒514-0033 津市丸之内29-14  
TEL: 059-228-9141  
FAX: 059-228-7317

## 心を動かす『プレゼン』講座

講師  
紹介

ナレッジフォース・パートナーズ代表

ふし わら たか ゆき  
**藤原 敬行 氏**

## 【講師プロフィール】

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。



## 講座内容

- 1) いま求められている商談力
  - ・成熟市場での営業の役割
  - ・顧客が求める「価値」の理解
- 2) プレゼンテーションの制作
  - ・メッセージのインパクトと独自性
  - ・説得力を高める方法
- 3) 人前で効果的に話す方法
  - ・第一印象で聴き手を惹きつける
  - ・ここだけはおさえない  
コミュニケーションスキル
- 4) プレゼンテーションの実践
  - ・商談力アップのためのヒント等

申込書にご記入の上、商工会議所事務局までFAXにてお申込みください。 FAX:059-228-7317

事業所名			
住所	(〒 - )	TEL	
参加者名	参加者名		

※ご記入頂いた情報は、当会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。