

6 営業・マーケティング部門の担当者、プレゼンに興味のある皆さま向け

あらゆるビジネスシーンを成功に導く表現力・説得力の基本を徹底指導!

プレゼンテーション能力向上セミナー

開催日：2018年10月17日(水)10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：インサイトラーニング株 はこ だ ただ あき
代表取締役社長 **箱田 忠昭** 氏

略歴：

慶応義塾大学卒、ミネソタ大学大学院修了。日本コカコーラの広告部マネージャー、パルファン・イブ・サンローラン日本支社長を歴任。その間、米国で著名な話し方、リーダーシップ、人間関係のセミナーであるデル・カーネギーコース公認インストラクターとしてビジネスマンの指導にあたる。昭和58年にインサイトラーニング株を設立。プレゼンテーション、セールスに関する講演・研修などで活躍中。日本プレゼンテーション協会理事長。
<著書>「成功するプレゼンテーション」「ビジネスで成功する時間活用術」「すぐに役立つ交渉術」他多数。

特色

どんなに良い商品、サービス、企画、アイデアがあっても、それが相手に伝わらなければ何の意味もありません。説得力のあるプレゼンテーションは、これからの企業人にとって生き残りの決め手の一つとなるものです。特に営業部門・マーケティング部門の担当者には必須のスキルと言えます。

そこで本セミナーでは、プレゼンテーション、ネゴシエーション、セールス教育の実践指導で多大な評価を得ている箱田忠昭氏を講師に迎え、信頼感を与えるテクニックとノウハウを演習中心にわかりやすく解説ご指導いたします。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. プレゼンテーションの必要性

- (1) プレゼンテーションとは
- (2) プレゼンテーションの目的
- (3) どんなときプレゼンテーションが必要か

2. プレゼンテーションの基本原則

- (1) 良いプレゼンテーションの条件
- (2) プレゼンテーションにも理論がある
- (3) プレゼンテーションの3P理論

3. 人前で話し方のチェックポイント 【実習】

- (1) 人前で話し方8つのポイント
- (2) 上手に話す5大ルール

4. ボディコントロール 【実習】

- (1) メラビアンの法則
- (2) 視線とジグザグ法

5. プレゼンターの人間的側面

- (1) 最初の4分間
- (2) URY法
- (3) 「みほこさん」とは

6. ジェスチャー5大原則 【実習】

- (1) 「心にあることは体に出る」
- (2) 手の動き/足の動き

7. 視覚化の実践 【実習】

- (1) 情報は眼から入る
- (2) 視覚化の技法
- (3) 説得力を高めるには
- (4) 視覚化と右脳理論
- (5) プレゼンテーションの準備

8. ビジュアルプレゼンテーションの実践

- (1) スライドのうまい作り方
- (2) ビジュアル視覚機器の使い方
- (3) プレゼンテーションの実習
- (4) SHOW・SEE・SPEAK
- (5) 視覚機器の使い方
- (6) スライドショーの裏技

9. プレゼンテーションの企画・構成のコツ

- (1) プレゼンテーションの企画の方法
- (2) プレゼンテーションの立案・シナリオ作り
- (3) SDS法による基本構成

参加申込書

*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」

受講料：会員...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

10/17(水) プレゼンテーション能力向上セミナー

【FAX 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
					氏名			
業種 <small>(具体的に記入してください)</small>				E-Mail				
TEL	()	FAX	()	取引店	支店			
参加者 <small>()内にふりがなをご記入ください。</small>	氏名	()	部署	役職				
	氏名	()	部署	役職				
	氏名	()	部署	役職				
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 /	同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。〔お問い合わせ先〕
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当 ㊦