

金沢商工会議所 商談力向上セミナー 相手をその気にする、買う気を起させる プレゼンテーション

プレゼンテーションというのは、コミュニケーションの一手段であり、決して特別なものではありません。また、日々の業務にその手法を盛り込めば非常に有効で便利です。基本的な発想と手法を共有し、日常においてもプレゼンテーション手法を意識したコミュニケーションを実践すれば、売上アップへの礎となることでしょう。

【講座内容】

- 1.プレゼンテーションが求められる背景と他のコミュニケーション手法との違い
- 2.プレゼンテーション成立の8つの条件
- 3.プレゼンテーション実演のための7つの準備
- 4.ササる表現とササらない表現
- 5.要点の整理法
- 6.日常の営業活動に応用するプレゼンテーション



【講師】 **長谷川 孝幸 氏**
[オフィスハセガワ 主宰]

学習院大学経済学部卒業。大手消費財メーカー、消費財マーケティング団体勤務を経て、平成11年より社員研修・公務員研修講師として活動。これまでに延べ3万人以上を直接指導。「すぐわかる」「よくわかる」「必ず役に立つ」研修コンテンツとして定評がある。

◇◇◇ 開催要領 ◇◇◇

- 開催日時
8月23日(金) 14:00~16:00
 - 会場
金沢商工会議所会館 研修室1
(金沢市尾山町9-13)
 - 受講料
 - ・第12回かなざわマッチング商談会の参加企業もしくは、当所会員は 無料
 - ・一般企業 1,030円(税込み)
 - 定員 80名(先着順)
 - 問合せ先 金沢商工会議所 企業支援グループ
TEL: 076-263-1157
FAX: 076-263-1158
- ※一般企業の方は、受講料を当日ご持参下さい。
※受講票は発行しません(定員超過により受講頂けない場合はご連絡致します)。

金沢商工会議所 商談力向上セミナー

FAX: 076-263-1158

「相手をその気にする、買う気を起こさせるプレゼンテーション」申込書

※ 第12回かなざわマッチング商談会(8/27~8/29)に [申込済・未申込]

会社住所	〒	受講者氏名
会社名		
具体的な業種		
(窓口担当者) 氏名・部署		
連絡先	TEL - - FAX - -	

※ご記入情報は、当所からの連絡・情報提供やアンケート調査に限り、利用することがあります。