

令和4年度 自社の商品やサービスの魅力をしっかり伝えて売上を伸ばそう！ 聴き手を惹きつけるストーリープレゼン研修

定員12名


商談で自社の商品やサービスを紹介・販売するには、お客様(聴き手)の感情に訴えかけるストーリーが必要になります。つまり、お客様がその商品やサービスを使ったときにどのようなメリットがあるのかを分かりやすく伝え、相手の感情を刺激することです。それが不足するといくら素晴らしい商品・サービスであっても魅力が伝わらず商談が失敗してしまいます。この研修では、お客様と商品・サービスをしっかり分析して、惹きつけるシナリオの作り方とその伝え方を学びます。
(対象者) 営業職や日頃お客様とのやり取りをされる方等、また話を伝えるのが苦手な方でも受講できます。

日時：令和4年8月3日(水) 時間：10:00～16:00 (9:30から受付) 会場：カルタスホール会議室 (北浦和ターミナルビル 3F) *北浦和駅徒歩2分 さいたま市浦和区北浦和1-7-1	受講費	協会会員	一般・非会員
		9,000円	13,000円

<p>< 内 容 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆研修の目的 商品やサービスの魅力をお客様の心に届ける考え方を学ぶ ◆研修の成果 魅力を明確にして、商談で訴求できる伝え方を習得する ◆進行形式 開講→演習→対話型講義→演習→対話型講義→演習→閉講 ◆演習内容 ・商品やサービスを伝えてみる(ペア/グループ・ワーク【全員】) ・受講者相互コメントと講師フィードバック ◆対話型講義内容 ・お客様にとっての魅力を分析する ・魅力が伝わる商談の組み立て方 ・魅力を訴求する伝え方 	<p><講師紹介></p> <p>一般社団法人 プレゼンテーション検定協会 理事 脇谷 聖美 氏</p> <p>“伝わるプレゼンテーション”を社会人・学生・児童・シニアと幅広い世代に指導しています。プレゼンテーションの悩みや課題解決の相談にも寄り添う親身な支援・指導をモットーとしています。受講者から「楽しかった!」「ためになった」と声があがる講義はリピートしたくなると評判です。</p> <p>◆アクセス・ビジネス・コンサルティング株式会社 取締役 ◆特定非営利活動法人 国際プレゼンテーション協会 副理事長 ◆非常勤講師: 弘前大学大学院、鹿屋体育大学</p>
--	--

----- 切らずにそのままFAXしてください -----

聴き手を惹きつけるストーリープレゼン研修 受講申込書 FAX 048-827-0071

会社・団体名		業種	
所在地	〒 -	会員・一般	<input type="checkbox"/> 当協会会員 <input type="checkbox"/> 一般・非会員
ご担当者名		TEL	
所属(部・課)		FAX	
(フリガナ) 氏名	所属部署・役職	性別	年齢
()		男・女	歳
()		男・女	歳
その他 *必ずご確認ください	◆申込受理後、受理確認のFAXをします。その後、受講票、会場案内図及び請求書を送付いたします。尚、昨今のコロナウイルス感染症拡大に伴い、状況によっては急遽中止という事もあり得ますので、各種案内文書に関しましては開催決定後(おおよそ1週間前)に送付させていただきます。 ◆上記理由により、受講料の納付は受講後に振込んでいただくようにさせていただきますので予めご理解ご協力の程をお願いします。なお、送金手数料は貴社にてご負担くださるようお願い申し上げます。 ◆受講の際は事前に案内させていただくマスク着用等の各種感染症対策にご協力の程お願いいたします。		申込はこちらでも 

【個人情報の取り扱いについて】ご記入いただきました個人情報については、受講票・請求書の送付及び講師への参照以外の目的には使用いたしません

【お問合せ・お申込み先】

埼玉県職業能力開発協会 総務課研修担当
〒330-0074 さいたま市浦和区北浦和5-6-5埼玉県浦和合同庁舎内
TEL: 048-829-2803 FAX: 048-827-0071

* 申込後、1週間以内に受理確認のご連絡をします。
連絡がない場合には、当協会までご連絡ください。

協会使用欄		
TEL	送付	データ移行