

効果的なプレゼンで顧客を獲得！

# 伝わる！顧客を味方にする戦略的プレゼンテーション講座

**日時** 平成29年 **7月27日(木)** 13時30分～16時30分

**会場** 広島商工会議所 2階 202号室  
 広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

**対象** 経営者、管理職、営業職、営業アシスタントなど

**参加料** 会員(広島商工会議所) 5,140円、一般 10,280円  
 ※テキスト代・消費税を含みます。

## 申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください。講座実施日の2週間前より順次、受講証と請求書を参加者にお送りいたします。ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

### 1. ガイダンスとショートワーク

- ①「伝える」と「伝わる」の違いを実感する【演習】
- ②演習から学べる2つの切り口【講義】

### 2. 戦略的にプレゼンを組み立てるとは？

- ①プレゼンは単なる説明ではない！【講義】
- ②相手によって戦略は変わる【講義+演習】

### 3. プレゼンの準備に必要な2つの側面

- ①情報を論理で組み立てる【講義+ショートワーク】
- ②聴き手は何を聴きたいのか？【講義+ショートワーク】
- ③自身のプレゼンストーリーを発表する【演習】

### 4. 効果的な「伝え方」を身につける

- ①自分自身を客観視する【講義+ショートワーク】
- ②内容をサポートする効果的な伝え方【講義+ショートワーク】
- ③本セミナーのまとめ

## 講師

株式会社 Smart Presen

代表取締役 **新名 史典**氏



### ◆プロフィール◆

1997年大阪府立大学大学院農学研究科修了。サラヤ(株)入社後、学生時代に徹底的に鍛えられたプレゼン力が認められ、新入社員時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。入社4年目で新規事業の営業統括部長に指名される。そこでは、ほとんどの部下が年上という異常な環境を経験。試行錯誤の結果、「相手の状況をしっかりと理解し、共鳴することから入らないと受け入れられない」という結論に至る。そして「一旦その関係を築くことができれば非常に強固な絆が生まれ、困難な環境でも人は動いてくれる」ということを身をもって知る。それらを実践した結果、3年で年商24億円の部署に育てることに成功。同時に、上司を効果的に動かす「部下術」を確立。「部下が上司を理解できないのは、上司のおかれた環境を部下が意外なほど知らないからである」ということに気づく。これまでほとんど語られることのなかった上司の苦悩を示すことで、若手ビジネスパーソンに役立つとの確信に至る。現在は、組織力向上、プレゼンテーション力向上、企画開発力向上など、年間200件以上の研修を行っている人気講師。

## お問合せ・お申込先

広島商工会議所  
 中小企業振興部人材開発チーム 田上(たがみ)  
 〒730-8510 広島市中区基町5-44  
 TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006  
 E-mail:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

FAX 082-222-6006 伝わる！顧客を味方にする戦略的プレゼンテーション講座 参加申込書 (HP)

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	( ) -	FAX	( ) -
	ご担当	※ご記入がない場合、参加者に受講票・請求書を発送いたします		
	業種			
備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般(該当を○印)			

氏名	所属部署	役職
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。