

営業・マーケティング

人をひきつける プレゼンテーション・交渉術

～受注につながるプレゼン企画と会話術、スマートデバイス活用実践テクニック～

同じ商品・サービスでも売上高を伸ばす企業もあれば、売れない企業もあります。商品力以外にも大きな違いがあります。それは「プレゼン力」です。交渉相手のニーズを察知し、適切な言葉で表現し、着実に受注につながるためには、プレゼン企画と会話術やWeb表現、さらにモバイルパソコンやスマホ、タブレット端末を効果的に使うことが有効です。本セミナーでは、すぐに活用できる実践的なプレゼン・交渉術を伝授します。

講師プロフィール

株式会社スプラム 代表取締役
たけうち こうじ

中小企業診断士 **竹内 幸次 氏**



1962年生まれ。大学卒業後、東証1部上場企業を経て、経営コンサルタントとして開業。情報・マーケティングを専門分野とし、2,300社以上にのぼる中小企業への経営コンサルティング実績を持つ。テレビ・ラジオへの定期出演や多数の講演を行っており、わかりやすいコンサルティングと講演は「プロ中のプロ」との評判。

カリキュラム

- 交渉相手を引き込む戦略的なプレゼンのあり方
- 訴求力のあるWebプレゼンのテクニック (SEO、文字、動画表現、SNS表現)
- プレゼン資料作成のポイント
- 対面プレゼンのテクニック (会話・交渉術)
- はっきり伝えるための発声と滑舌トレーニング
- スマホ・タブレットのプレゼンテクニック

日 時 平成29年 **6月6日(火)** 午後2時～午後5時

会 場 たましん事業支援センター [Winセンター]
(立川市曙町2-8-18 東京建物ファール立川ビル1F)

参加費 無料

定 員 30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。



※駐車場の用意はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

お問合せ・お申込み

下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAX にてお申込みください。
ホームページからお申込みいただけます! <http://www.bob-net.jp>

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL:042-389-1132
運営:株式会社多摩情報メディア FAX:042-389-1138

貴社名	BOB会員・創業会員番号 (会員のみ記入)					
	【 <input type="checkbox"/> BOB会員 / <input type="checkbox"/> 創業会員 / <input type="checkbox"/> 非会員】 (チェック)をお付けください					
お取引店舗名	多摩信用金庫 _____ 店 ※必ずご記入ください					
住所	〒 _____					
TEL	役職・ご担当者名 _____					
参加者 ※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。	氏名	役職	年齢	氏名	役職	年齢
			才			才
			才			才

※ご記入いただいた個人情報は、たましん法人総合サービスBOBの業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。
※本セミナーへの反社会的勢力の参加はお断りいたします。