

中堅・新人向け

2011年5月吉日

研修概要

あらゆるビジネスの場面で成功する
今すぐに行えるプレゼンテーション

営業用プレゼンテーションの基本



高橋産業株式会社

代表取締役 高橋 哲也

Tel 049-235-1093 Mobile 090-1110-0003

eMail tetsuya.takahashi@takahashi-ind.co.jp

URL <http://consul.takahashi-ind.co.jp>

目次

- ▶ はじめに
 - ▶ 本講座の位置づけ
 - ▶ 講座の目的/学習のねらい
 - ▶ 受講の心構え/受講のルール
- ▶ 営業の意識
- ▶ 提案書の書き方
- ▶ プレゼンテーションの進め方
- ▶ (さいごに)
- ▶ (アンケート)
- ▶ スケジュール

はじめに

プレゼンテーションは、社外社内問わずビジネスのあらゆる場面で必要と
なっています。お客さまへの提案で失敗した、社内提案や社内調整が
うまくいかない等、思いあたることはありませんか。

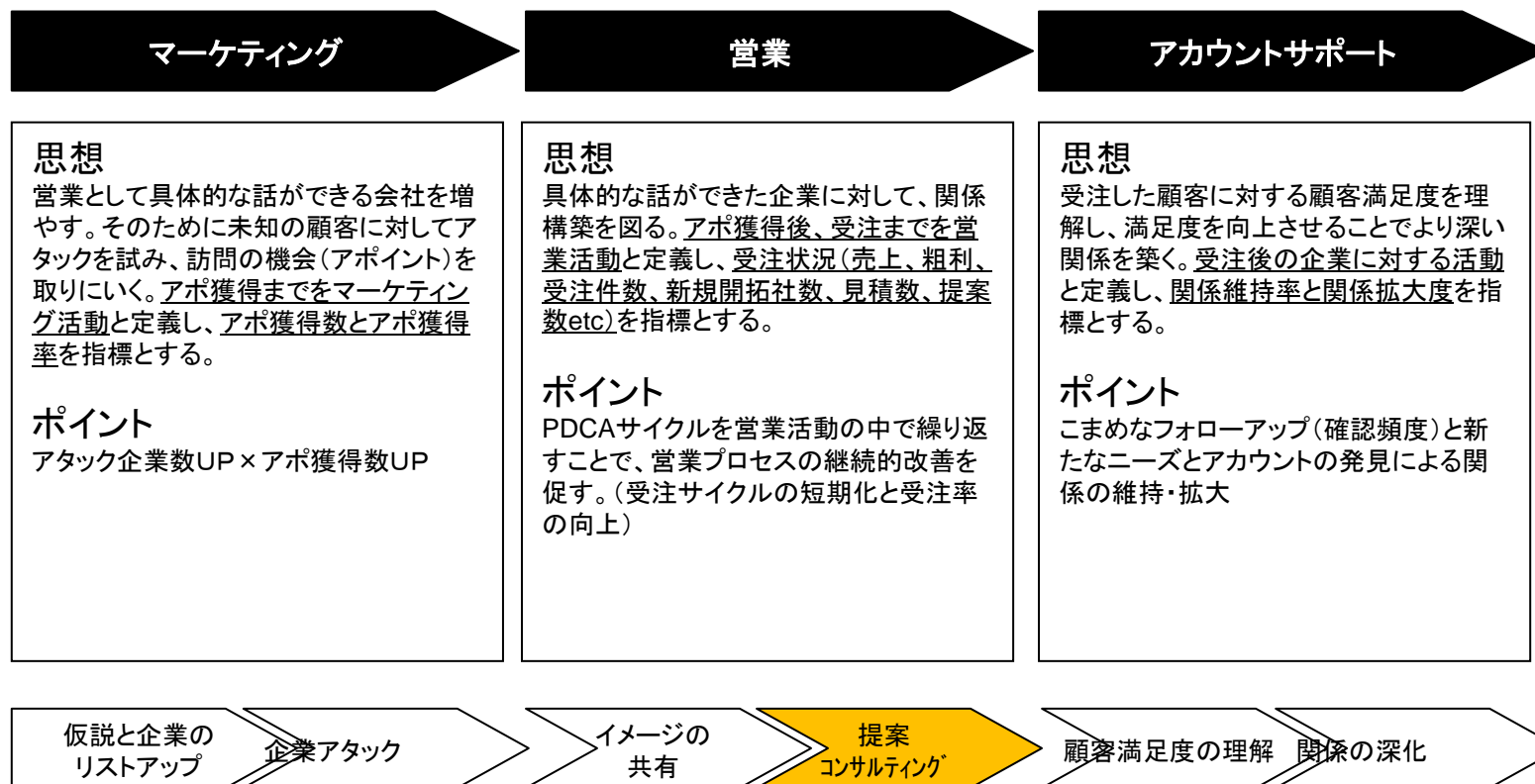
多くの営業マンがプレゼンテーションに悩み、成功するよう努力をしています。

しかし、努力だけ重ねても身になる“時”と“姿”は永遠解き明かされない
でしょう。

この講座は、プレゼンテーションの**書き方**と**進め方**をロジカル、
そしてシンプルに皆さまと一緒に考えていきます。
プレゼンテーションを理解し、明日からのビジネスを変えていきましょう。

はじめに（本講座の位置づけ）

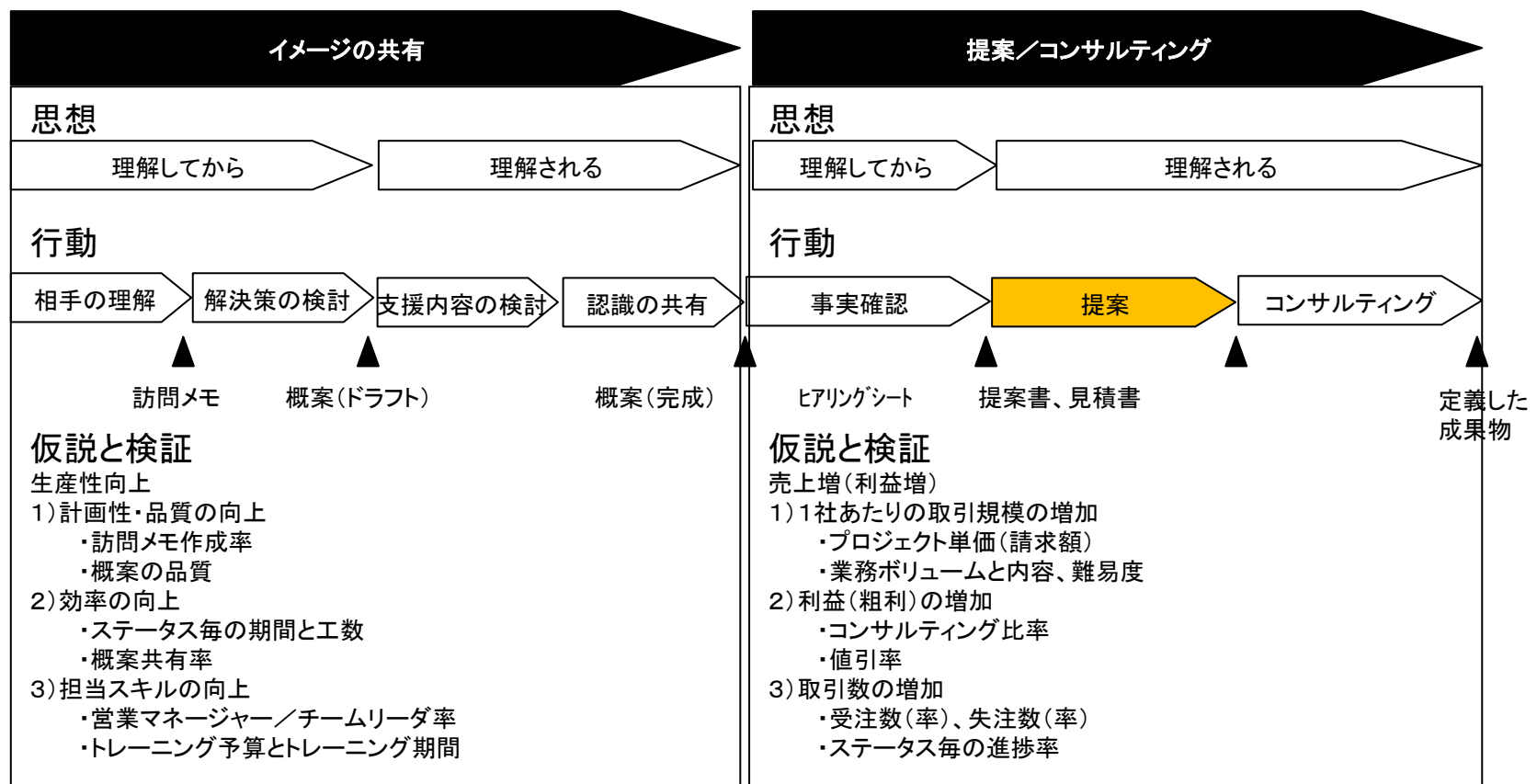
▶ 営業の提案場面でのプレゼンテーション



はじめに（本講座の位置づけ）

▶ 営業の提案場面でのプレゼンテーション

（双方で納得感を醸成したうえで提案に持ち込む準備が重要）



はじめに（講座の目的/学習のねらい）

講座の目的

- ▶ 本講座は、営業のプレゼンテーション資料（＝提案書）とプレゼンテーション手法を理解するための基礎コースです。プレゼンテーション資料を作成するプロセス、そして資料を表現するスキルの基礎力をアップします。

学習のねらい

- ▶ プレゼンテーションの体系的理解
- ▶ プレゼンテーション資料（＝提案書）の書き方の理解
- ▶ プレゼンテーション進め方の理解

はじめに（受講の心構え/受講のルール）

受講の心構え

▶ 自ら学ぶこと

- ▶ 「教えてもらう」のではなく、自分を含む受講者全員で「自ら学ぶ」姿勢で臨みましょう。
インストラクターは受講者の学びを触発する存在で、教師（先生）ではありません。

▶ 共有すること

- ▶ 他から教わるだけでなく、自ら発信し、それを受講者全員で共有しましょう。
自己理解にもなります。

受講のルール

- ▶ 携帯電話はマナーモードに。（受講中は電話に出ないこと）
- ▶ ノートPCは原則禁止。（講座に集中しましょう）
- ▶ 講座の録音、録画は禁止。（その場で自己理解しましょう）
- ▶ 休憩時間は時間厳守。

営業の意識

POINT

営業は楽しくて簡単！

詳細は、高橋産業株式会社までお問い合わせください。
info@takahashi-ind.co.jp



提案書の書き方

POINT

提案書は基礎をマスター してから応用へ！

詳細は、高橋産業株式会社までお問い合わせください。
info@takahashi-ind.co.jp

提案書の書き方

▶ 実践

テーマ：

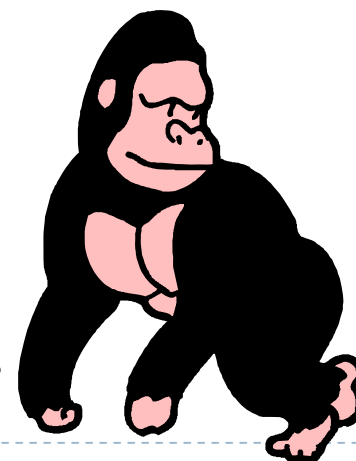
貴社研修担当者様と一緒にテーマを考えます。

プレゼンテーションの進め方

POINT

1. 明るく
2. 楽しく
3. 元気よく

ゴリラはだめだよ



詳細は、高橋産業株式会社までお問い合わせください。
info@takahashi-ind.co.jp

スケジュール

営業用プレゼンテーションの基本講座 1日目(1チーム:3名)	
10:00-10:15	イントロダクション
10:15-10:30	営業の意識
10:30-11:15	講義:提案書の書き方
11:15-11:30	休憩
11:30-12:30	実践:提案書作成(手書き)
12:30-13:30	昼食
13:30-14:45	講義:プレゼンテーションの進め方
14:45-15:00	休憩
15:00-15:30	実践①:プレゼンテーション
15:30-16:00	実践②:プレゼンテーション
16:00-16:30	実践③:プレゼンテーション
16:30-16:45	フィードバック(リスナーからプレゼンターへ)
16:45-17:00	全体振り返り ※質疑応答はメールにてお願いします。

営業用プレゼンテーションの基本講座 2日目(1日目から2週間後)	
10:00-10:30	実践①:プレゼンテーション(実案件)
10:30-11:00	フィードバック(リスナーからプレゼンターへ)
11:00-11:30	実践②:プレゼンテーション(実案件)
11:30-12:00	フィードバック(リスナーからプレゼンターへ)
12:00-12:30	フィードバック(講師からプレゼンターへ)