

**商談力、成約率に差がつく！**

なぜあの人の話は心に残るの？

なぜ同じ話してるはずなのにこんなに差がでるの？

商談力は会社の業績を決める最後のポイントです。どんなに優れた商品やサービスでも、お客様のニーズに沿った提案の仕方や、効果的なプレゼンテーションができれば、成約には繋がりません。プレゼンテーションの基本的ノウハウを再度身に付け、明日から使える商談力を向上させましょう。

本講座では実践型プレゼン力を磨くため、実習を交えながら、すぐに営業や商談に役立つスキルの向上を目指します。営業担当者の方はもちろんのこと、経営者、幹部従業員の皆様もぜひご受講ください。

【開催日時】

**8月29日(火)**

**14:00~16:00**

【会場】山口商工会議所 5階大ホール  
(山口市中市町1-10)

【定員】30名(先着順)

【受講料】会員:2,000円/非会員:4,000円

【主催】山口商工会議所

—お問い合わせ先— Tel:083-925-2300

# 心を動かす『プレゼン』講座

講師紹介

ふじわら たかゆき  
**藤原 敬行氏**

◎ ナレッジフォース・パートナーズ 代表

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ、即効性があると評判。



## 講座内容

- 1) いま求められている商談力
  - ・成熟市場での営業の役割
  - ・顧客が求める「価値」の理解
- 2) プレゼンテーションの制作
  - ・メッセージのインパクトと独自性
  - ・説得力を高める方法
- 3) 人前で効果的に話す方法
  - ・第一印象で聴き手を惹きつける
  - ・ここだけはおさえない  
コミュニケーションスキル
- 4) プレゼンテーションの実践
  - ・商談力アップのためのヒント 等

申込書にご記入の上、山口商工会議所までFAXにてお申込ください ⇒ FAX:083-921-1555

8月29日(火) 心を動かす『プレゼン』講座 受講申込書

会社名		
所在地	TEL: ( )	FAX: ( )
受講者	(複数お申込可能です)	