

プレゼンテーション力強化研修

研修効果

プレゼンテーションの基本が習得できます
 提案／プレゼンテーションの技術的スキルを身につけることができます
 ロールプレイングで効果的なプレゼンテーションができるようになります

対象

営業経験者、アソシエイト、MR、営業指導担当者
 新入社員、若手社員、社内プレゼンテーション担当者

適正人数

5名～25名程度

費用

400,000円／2日～ ※消費税別途
 ≪1日間研修も実施可能です≫

研修のポイント

- ・ 三段論法
- ・ FABE技法
- ・ ロジカルプレゼンテーション

タイムスケジュール：2日間の受講がおすすめです

	1日目:カリキュラム	2日目:カリキュラム
09:30	I オリエンテーション／受講生紹介 II 自身の営業を振り返る (1) 自分の営業活動を振り返る (2) 他者の営業を互学互習する III プレゼンテーションとは (1) スピーチとプレゼンテーション (2) プレゼンテーション3要素	I 昨日の研修内容振り返り II プレゼンテーション技法 (1) FABE技法 III FABE技法ロールプレイング (1) ケース(課題)検討、個人、GD (2) 講師見本 (3) ロールプレイング実践
12:30	(3) 納得に必要な三段論法	(3) ロールプレイング実践
	【 昼 食 】	【 昼 食 】
13:30	IV ミニ・プレゼンテーション演習 V 論理的伝達話法 (1) SDS法、PREP法 (2) ロジカルプレゼンテーション VI ロールプレイング (1) ロールプレイングとは (2) ケース(課題)検討、個人、GD (3) 講師見本 (4) ロールプレイング実践 (5) 講師コメント／振り返り	(4) 講師コメント／振り返り IV 自社の顧客分析 (1) 既存/新規顧客を分析する V プレゼンテーションロールプレイング (1) ロールプレイングケース作成 (2) ロールプレイング実践 (3) 講師コメント／振り返り VI 営業攻略先計画書作成
17:30	VII 本日の研修まとめ	VII 質疑応答／まとめ