

商談に効果的なプレゼンテーション力

●受講期間 2ヵ月

●受講料 12,100円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊（Webテキストも閲覧可） ■添削レポート2回（Web提出可）

顧客を説得し、購買意欲をかき立てるプレゼンテーション力のトレーニング
プレゼンテーション全体の流れを踏まえた、ツールづくりと表現力を鍛える
魅力ある「企画書」「提案書」作成のポイント、勘どころを明示する
顧客の反応を見ながら、説得力のある話し方ができるスキルを身につける

※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。



●第1単元

商談を成功に導く プレゼンテーションのすすめ方

- ・顧客の知りがっていることは何か
- ・顧客のニーズを「感じる力」を強化する
- ・企画・提案を具体化する「創る力」を強化する
- ・顧客を動かす「通す力」を極める
- ・顧客に伝わる表現力を身につける
- ・顧客満足を実現することがいばんのポイント
- ・説得力は真摯な態度から生まれる
- ・座る位置によって感情は変化する
- ・顧客に伝わる話し方の工夫をしよう
- ・資料の見せ方の工夫をしよう

…他

●第2単元

プレゼンテーション力の 強化トレーニング

- ・商談はすべてプレゼンテーションの場
- ・“見せる資料”はできるだけシンプルに
- ・顧客との対話がなければ商談は成立しない
- ・明確に自分の主張を相手に伝える
- ・「買いましょう」のひと言をどう引き出すか
- ・テーマの明確化とシナリオづくり
- ・リハーサルとプレゼンテーションの段取り
- ・上手な「話し方」より理解される「話し方」
- ・顧客の気持ちを動かす工夫と演出
- ・次につなげるプレゼンテーションの終わり方

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！（すべての学習方法に対応）

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。

一般社団法人日本監督士協会