


## お客様を説得するための「プレゼン力習得講座」

1. **ネライ**：見込客の攻略で、地道な種まきや根回し活動のあと、先方の決定権者・影響者や使用者を前にして、一挙に流れを自社有利に変える攻勢機会の場としてプレゼンを位置付けます。  
 本研修は、プレゼンを成功させる戦略と技術を学びます。

2. **対 象**：営業パーソンプレゼン担当者、企画・経営スタッフ

研修メニューに戻る場合は、左上のブラウザの戻り矢印  をクリックしてください。

3. **カリキュラム**：(研修日数：2日)

	研修内容	研修の方法
第一日	<p><b>1. リレーション・マネジメントを効果的に推進する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の有利な取引関係を形成</li> <li>☆現在の状態と目標とする状態</li> </ul> <p><b>2. 攻略プロセスを仮説化する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・攻略課題の段階化と目標</li> <li>・作戦の構想</li> <li>☆攻略プロセス、目標、満足条件から作戦づくり</li> </ul> <p><b>3. 攻略プロセスごとツール（道具）を作成する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・戦闘の勝敗を決める武器効率×相対的戦力数</li> <li>・説得活動の武器づくり</li> <li>・競争企業との比較レーダーチャートで強調すること</li> <li>☆攻略プロセスごとツール（用具）の作成</li> </ul>	<p>情報提供 演習</p> <p>情報提供</p> <p>演習</p> <p>情報提供</p> <p>演習</p>
第二日	<p><b>4. プレゼン・プランを作成する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレゼンの進行が一目で分かる</li> <li>・切り出し、本論の展開、結び</li> <li>・時間配分や資料を出すタイミング</li> <li>☆プレゼン・プランの作成</li> </ul> <p><b>5. 聴衆を層別し、差別化する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・訴える相手を層別</li> <li>・話す内容や話し方の工夫</li> <li>☆決定権者の区別と訴求方法</li> </ul> <p><b>6. 説得技術を自在に駆使する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・話しを聞く気にさせ、行動を促す</li> <li>・説得が上手にできる人の特徴を自分のものにする</li> <li>☆プレゼンの実施</li> </ul> <p><b>7. プレゼン後の商談で顧客ゲットする</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレゼン効果の商談への活かし方</li> </ul>	<p>情報提供</p> <p>演習</p> <p>情報提供</p> <p>ロールプレ</p> <p>情報提供</p> <p>ロールプレ</p> <p>情報提供</p>

\*参考文献に「新商品・新事業開発大事典」（弊社代表コンサルタント著、日刊工業新聞社刊）を使用します。