



営業・販売・企画担当者のための 説明力・プレゼンテーション力強化セミナー

時間に限りあるビジネスシーンにおいて、口頭で要領よく説明する能力が求められます。また、簡潔でわかりやすい説明をすることは、周囲の人が多くの時間を節約することに繋がります。

この研修では、わかりやすい説明の方法、ビジネスシーン別の説明の方法、そして、効果的な伝え方の技術をマスターします。皆様が顧客や社内から、さらに信頼感を得られるよう、スキルの向上をめざします。

日 時 令和4年10月14日（金） 9:30~16:30 6時間

会 場 福井県中小企業産業大学校（住所・地図・連絡先は裏面参照）

受講料 22,000円（消費税込）

対象者 中堅・若手の営業・販売・企画担当者

定 員 20名

講 師 田中 和義 氏 株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役

（たなか かずよし）



㈱リクルートをはじめ、人材ビジネス企業数社で、営業マネージャー、企画マネージャー、事業統括マネージャー、そしてキャリアコンサルタントを経験。リクルートグループ各社では営業表彰20回以上、全社営業 MVP 表彰2回、リクルート、リクルートフロムエー2社でトップセールスクラブの殿堂入り。その後、㈱クイックでは名古屋支店長として5年間で年間売上を6倍以上に拡大した実績を持つ。現在、各地の企業にて研修・セミナー・講演・コンサルティングで年間250日を超える活動を行っている。

プログラム

※都合により、内容の一部が変更になる場合がございます

■ なぜ、あなたの話は伝わらないのか？

説明が上手にできない人の5つの特徴

- ・話の要点、結論の明確さ、主語を省く、専門用語を多用、話し方が適切でない

■ 説明を強化する7つのポイント

- ・説明の要点をまとめる
- ・説明内容の構成 (PREP法) ※演習あり
- ・聞き手の興味を惹きつける
(つかみのテクニック) ※演習あり
- ・相手によって説明方法を変える
- ・相手の理解度を確認しながら話す
- ・5W1Hで具体的に話す ※演習あり
- ・例え話を入れる

■ ビジネスシーン別 説明の方法 (演習)

- ・現状を上司に説明する
- ・顧客からのクレームについて説明する

■ 効果的な伝え方の技術

- ・話を魅力的に見せる5つのテクニック
- ・話の「間」を使って理解させる方法、強調する方法
- ・話のノイズ、言葉のひげを取り除く
- ・一文を短く話す
- ・曖昧さを排除する
- ・伝え方の技術が上達する方法について

■ オンラインでの説明・プレゼンテーションの注意点

- ・環境や機器について
- ・伝え方について
- ・効果的な資料の作成方法について

■ 実践演習

- ・あなたが扱う製品やサービスを説明する
(ロールプレイ、講師からのアドバイス)

お問い合わせ先

中小企業産業大学校
 (公益財団法人ふくい産業支援センター人材育成部)
 〒918-8135 福井県福井市下六条町 16-15
 TEL : 0776-41-3775
 e-mail : manabi@fisc.jp

FAX : 0776-41-3729

下記申込書に必要事項を記載の上、送信ください

<https://www.fisc.jp/fiib/>

ホームページからお申込みできます

研修の詳細情報や、各種補助金制度、

研修施設貸出しについてもご案内しています。



研修会場

福井県中小企業産業大学校 (福井県福井市下六条町 16-15)



研修受講について

- お申込みを受付した方から 3 営業日以内に受講受理書および受講料の振込依頼書を、開講日の 1 週間前に受講決定通知書をお送りします。これらの書類は e-mail または郵送にて、申込責任者宛てに送付いたします。ただし、公開講座等、無料の研修は e-mail 等による受付連絡のみとさせていただきます。
- 開講日の 1 週間前までに受講料を指定の口座にご入金ください。振込手数料は貴社にてご負担をお願いします。
- 県内外、企業規模を問わずお申込みいただけます。研修によっては、講師の希望により、経営コンサルタント等の士業の方の受講をご遠慮いただく場合がございます。
- 定員を超える申込みがある場合、「キャンセル待ち」扱いとさせていただきます場合がございます。
- 受講のキャンセルは受講決定通知をお送りする前(開講日のおおよそ 1 週間前まで)にご連絡ください。受講決定後のキャンセルはご遠慮ください。
- やむを得ない事情が生じた場合、日時、テーマ、内容などは事前告知なしに変更させていただく場合がございます。また、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合もございますので、予めご了承ください(中止・延期等の大きな変更については、事前に申込責任者宛てに連絡いたします)。
- 研修中の録画・録音・撮影、携帯電話や個人パソコンの使用は、ご遠慮ください。また、会場は館内禁煙になっておりますので、ご協力をお願いいたします。
- ご記入いただいた個人情報につきましては、研修の運営に必要な事務連絡、研修サービス向上のための統計データ、中小企業産業大学校からの研修・施設貸出情報のご案内以外の目的では使用いたしません。

研修 No.25 営業・販売・企画担当者のための 説明力・プレゼンテーション力強化セミナー 申込書

必要事項をご記入の上、切り取らずにそのまま FAX (0776-41-3729) してください

ふりがな		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		年齢・性別	歳	男・女		
ふりがな		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		年齢・性別	歳	男・女		
ふりがな		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		年齢・性別	歳	男・女		
企業名					TEL	— —
所在地	〒 —				FAX	— —
業種	1. 製造業 2. 卸売業 3. 小売業 4. サービス業 5. 建設業 6. その他()					
代表者	役職	氏名				
申込責任者	所属・役職	氏名			e-mail	

※ご記入いただきました連絡先に研修案内等をお送りすることがあります。