

相手を説得する効果的な

プレゼンテーション力向上講座

～相手のニーズを的確に捉えた、論理的構成によるプレゼン力を150%アップさせる方法～

人前で話すのが苦手な管理者は少なくないようです。
この講座では、主に管理者として活躍している人を対象としてプレゼンテーション力を150%高める方法を習得できます。社内外への提案が成功するための基本的なプロセスやノウハウを、ロールプレイングを交えながら具体的にわかりやすく解説します。この機会に是非ご参加下さい。

講師 田中 浩 氏
株式会社 ヒロ・マネジメント 代表取締役
中小企業診断士

食品卸売業・営業課長を経て、1997年に経営コンサルタントとして独立。民間企業、JA、自治体などを対象に問題解決、営業力強化等の研修を行う。人事制度、店舗診断、市場調査等多くの診断実績がある。昨年度の研修実績約 200 日。

著書
「技術者のためのプレゼンテーション力向上講座」同友館
「トップ営業マンの交渉術」ばる出版 他

【日時】平成29年11月22日(水)
10:00 ～ 16:00

【会場】朝日信用金庫 西町ビル (台東区東上野 1-2-1)
<最寄駅：大江戸線・つくばEX 新御徒町>

【受講料】3,000 円 ※昼食代を含みます

【対象】管理者、中堅社員など(中小企業者の方)

【定員】先着 40 名 (1社5名以内でお願いします)

※当日、お名刺をご持参ください

※前日/当日の取り消しはキャンセル料をいただきます

～ **FAX番号**を必ずご記入下さい、
折り返し受講票をお送りします ～

講座のねらい

- ◇管理者として、必ずマスターしておきたいプレゼンの基本が確認出来ます
- ◇プレゼンテーション力、論理構成力、問題解決力が体系的に理解出来るため、身につきます
- ◇プレゼンテーションに対する苦手意識が払拭出来ます
- ◇相手の問題やニーズを的確に把握出来るようになり、自信を持って話が出来ます



参加申込書

FAX 03-5818-2811

会社名				お取引店名	支店		
住所				業種			
				社員数	20名未満・100名未満・100名以上		
電話				FAX			
参加者名	年代	性別	参加者名	年代	性別	参加者名	年代
	代			代			代
本研修の開催はどこで知りましたか。(いずれかに○印をしてください) イ. 財団からのFAX・案内で ロ. ホームページを見て ハ. 営業係の案内で ニ. 取引先、友人に誘われて ホ. その他()							

この個人情報は、上記講座の開催に伴う事務・ご連絡のみに使用し、同意なく他の目的で使用したり、第三者へ開示・提示することはございません。

