

ロールプレイで学ぶ 営業力養成セミナー

[プレゼンスキル編]

参加対象

- 若手・中堅の営業職の方
- 顧客とのコミュニケーションに課題意識があり、プレゼンスキルを伸ばしたい方
- 提案営業のスキルアップを目指す方
- 顧客の取引金額アップを狙いたい方

ねらい

商談の場において、自分が伝えたいメッセージを顧客に確実に届けるためには、話の内容を魅力的に加工する技術、相手に理解されやすいように話を組み立てる技術、そして、声やビジュアル（表情や身振り手振り等）を駆使して表現する技術をマスターする必要があります。特に、提案営業では、営業パーソンが考える課題解決策を、顧客が納得することではじめて取引が成立するため、“相手に伝わる”プレゼンテーションスキルの習得が必須となります。

本セミナーでは、**プレゼンテーションの3要素や話の内容を魅力的に加工するテクニック、効果的なメッセージの伝え方などを理解**していただきます。また多くの**ロールプレイや動画撮影によるフィードバック**により、実践的なスキルを身につけ、参加者の営業力を強化します。

特長

プレゼンテーションスキルを高めると

- ① 顧客に伝わり、顧客を動かすプレゼンテーションが可能になります。
- ② 自分が伝えたいメッセージを相手に確実に伝えることが可能になります。
- ③ 提案の成約率が向上します。

※本セミナーでは、大勢の前で話すプレゼンテーションではなく、商談の場面でのプレゼンテーションのスキルアップを目指します。

開催日時

2025年10月27日(月)

2026年3月6日(金)

[時間] 10:00 ~ 17:00

開催会場

日本能率協会 関西事務所 研修室
(大阪市北区梅田)

講師(敬称略)

田中 和義

株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役
一般社団法人日本能率協会 専任講師
営業力強化コンサルタント

(株)リクルートをはじめ、人材ビジネス企業数社で、提案営業、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を経験。人材ビジネスの業界経験 25 年、営業経験と営業マネージャー経験あわせて 20 年以上の経験を持つ。

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、リクルートフロンティア 2 社でトップセールススクラブの殿堂入り、そして 10 年連続 4 半期目標達成の記録を持つ。(株)クイック(東証一部)においては、名古屋支店長として新規事業立ち上げに係り、5 年間で年間売上を 6 倍以上に拡大。

【著書】

「相手に本音を語らせて、思うように動かす技術」(明日香出版社)

参加料

法人会員…55,000 円/1 名

(税込)

会員外…66,000 円/1 名

プログラム

10:00 ~ 17:00 (昼食時間 12:30 ~ 13:30)

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

オリエンテーション

セミナーのねらいと効果

1. プレゼンテーションとは何かを理解する

プレゼンテーションとは
プレゼンテーションスキルが必要な理由

2. プレゼンテーションが上達する 3 つのポイントを知る

プレゼンテーションの「型」を覚える
場数を踏む
プレゼンテーションの度に振り返る

3. プレゼンテーションの 3 要素と技術を理解する

- ① 提案内容 (コンテンツ)
 - ・話の内容を魅力的にする 5 つのポイント (比喩、具体的事例、データ、権威、比較)
- ② 内容構成 (ストラクチャー)
 - ・話す内容をパーツに分ける
 - ・内容を理解しやすいようにパーツを組み立てる
 - ・プレゼンテーションの「型」をマスターする (テーマ + メッセージ + エンディング)

② 表現手法 (デリバリー)

- ・ボイス面のポイント (声の大きさやスピード、間の置き方、抑揚の付け方など)
- ・ビジュアル面のポイント (表情、ジェスチャー、アイコンタクトなど)

4. プレゼンテーションのチェックポイント

伝わるプレゼンテーションに必要なポイントを理解する

5. プレゼンテーションを作成する

プレゼンテーションを行うためのシートを作成する (演習)

6. 実践演習【動画撮影】

作成したプレゼンテーション・シートをもとにして、5 分間プレゼンテーションを行う
ロールプレイングを動画撮影し、フィードバックを行う

ロールプレイング

- ・細かなテクニック等を含め、実践的に使える技術を学べた。(20歳代)
- ・自身のプレゼン力・トーク力を実感し改善することができる、とても熱いセミナーです。(30歳代)
- ・講師の話すテンポもよく、参加型形式で、どれも充実する内容でした。(30歳代)
- ・プレゼンテーションというと聞く聞こえるが、日常的な営業活動から発表まで活用できる素晴らしい研修だった。(20歳代)

参加者の声

