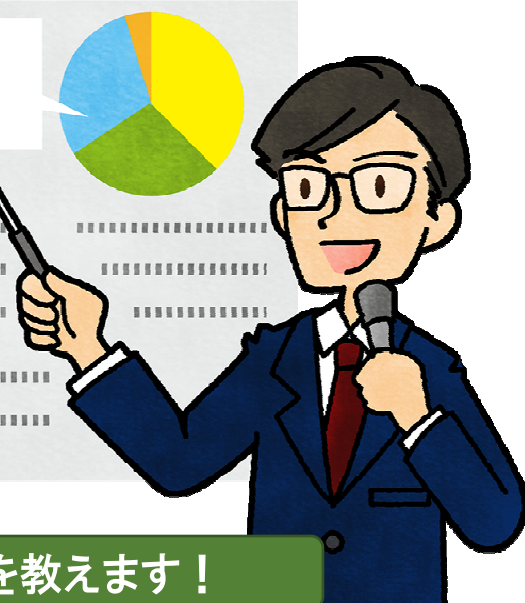


## 営業・販売力強化／ビジネススキルアップセミナー

営業やビジネスの現場で役立つ！

# 勝率 8割の プレゼン術

営業・商談  
新製品のPR  
研究発表  
など



売上・業績UPに直結する資料作り・話し方のコツを教えます！

- 上手なプレゼン資料作りのコツを知りたい
- 聞き手を惹きつけるプレゼン資料を作りたい
- あがり症なので人前で説明が出来ない！
- 説明下手で、話が分かりづらいと言われる！

お客様・取引先との商談や商品案内・研究発表など、営業やビジネスの現場では、プレゼンテーションの機会が増えています。その成否が売上にも大きく影響するため、自社の商品やサービスをいかに魅力的にアピールするかが問われます。

そこで本セミナーでは、論理的かつシンプル明確に要点を伝えるために必要なプレゼンのルールと効果的なスキルについて事例を交えながら解説します。



## 【講座内容】

- ◆営業プレゼンテーションに必要な3カ条
- ◆理論的で簡潔なストーリーと設計のポイント
- ◆視覚に訴える

効果的なプレゼン資料作りのポイント

- ◆聞き手を惹きつける話し方と注意点
- ・表現 ・声 ・姿勢 ・視線の注意点

## ■伊藤誠一郎の他のテーマ

「ITを駆使した伝わる営業企画書の作り方」  
「起業家に求められるプレゼン術」他

\* 120～180分 \* 交通費は「東京駅」から

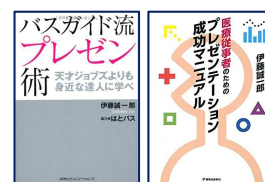
## 講師

株式会社ナレッジステーション  
代表取締役 **伊藤 誠一郎**

- ・ビジネス文書検定1級
- ・PowerPoint プレゼンテーション技能上級
- ・Access ビジネスデータベース技能1級
- ・日本語文章能力検定2級

1971年生まれ。学習院大学法学部法学科卒業。医療機関向け物流管理システム、物流コスト削減コンサルティングの業務に従事。全国の医療機関に対する提案営業やプロジェクト会議運営において年間100回以上のプレゼンテーションを行う。2009年に独立。現在、企業・団体等のセミナー・研修講師とともに、幅広い階層への個別指導に活躍中。

【著書】「バスガイド流プレゼン術」他



研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 **アドニス**

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索