

# 顧客の信頼を獲得する伝え方

～ 短い時間でしっかり伝え、継続的な取引にするために ～

提案営業、クライアントとの打ち合わせなど、ビジネスでは社内外を問わずあらゆるシーンで物事を伝える力『プレゼン力』が求められます。しかし、正しい取り組み方を知らないばかりにポイントが絞り切れずに言いたいことが上手く伝わらない、といった状況に陥りがちです。そこで今回は、話題の本『バスガイド流プレゼン術（天才ジョブズよりも身近なバスガイドに学べ）』の著者でありプレゼンテーションの専門家として様々なメディアでご活躍中の講師を招き、伝え方の秘訣を体系的に解説致します。

## < 講義内容 >

- ・ 営業で自社の商品の魅力をしっかり伝えるための正しい作業手順と力配分とは？
- ・ 論理的で分かりやすい話をするための条件とは？
- ・ 一目で伝わるプレゼン資料の作り方
- ・ 聴き手を惹きつけるスピーチや営業トークのポイント



株式会社ナレッジステーション  
代表取締役

いとう せいichろう  
**伊藤 誠一郎氏**

## ～ プロフィール ～

1971年東京都出身。学習院大学法学部法学科卒業。15年以上にわたり医療分野において提案営業やプロジェクト会議等で年間100回以上のプレゼンを行った経験を持つ。  
2009年に独立し、(株)ナレッジステーションを設立。それまでの実務経験を活かし、プレゼンテーション専門に企業研修講師や経営者へのコンサルティングを行っている。また、フジテレビ「ホンマでっかTV!?!」、FM J-WAVE「Tokyo Morning Radio」、日経 MJ 等のメディアでも活躍中。

**日時** 平成 28 年 6 月 16 日 (木) 19:00 ～ 21:00

**場所** 伊勢商工会議所 5階大ホール (伊勢市岩渕 1-7-17)

**定員** 50名 (定員になり次第締切らせていただきます)

**受講料** 無料

**申込方法** 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

【主催 伊勢商工会議所 中小企業相談所、伊勢市産業振興会】

TEL: 0596-25-5155 FAX: 23-1151

伊勢商工会議所 中小企業相談所行

FAX 0596-23-1151

6/16 (木) 開催 「営業活動実践セミナー 顧客の信頼を獲得する伝え方」 受講申込書

事業所名		TEL	
所在地			
受講者氏名			

■ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供やセミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、セミナー当日に撮影した映像や写真については、会議所チャンネル(GATV)や広報誌などの会議所広報で利用することがあります。