



～実践!営業力強化シリーズVol.1～

『インパクトを与える「プレゼンテーション」の極意』ご案内

今まで色々な営業マンが色々な方法で営業されています。でも「頑張っている」割には顧客に伝わっていないのが現状です。なぜ売れないのでしょうか? 売りたいくて売りたいくて、相手のことはかまわず、とにかく扱っている商品やサービスがどれだけ優れているか力説するタイプ。95%は自分が話をして5%だけ質問するタイプ。営業シーンに限らず、どのような場面でもしっかりとしたプレゼンテーションスキルは必須です。

今回のセミナーではプレゼンテーションスキルの具体的なノウハウについて詳しく学びます。

日時 2017年6月27日(火) 13:30~16:30

会場 札幌駅前ビジネススペース カンファレンスルーム 2C
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL 011-252-7719

カリキュラム概要

- ① **売れる人、売れない人**
- ② **プレゼンテーションの基礎**
 - ・ プレゼン資料とプレゼン原稿の作成
 - ・ 好感を持ってもらえるコツ
- ③ **効果のある話の進め方**
 - ・ ボディランゲージとアイコンタクト
 - ・ 「間」の有効活用
- ④ **効果のある話の組み立て方**
 - ・ 簡潔に話すということの意味
 - ・ 印象深い話の仕方

講師

青山 夕香 氏 (株式会社青山プロダクション 代表取締役 キャリアアドバイザー)

対象・定員

対象 全階層
定員 30名(先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

受講料(消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、**10,800円/人**
らいらっく会会員、ほがらか会会員の皆様 一般の皆様 **16,200円/人**

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

～実践！営業力強化シリーズ Vol.1～

『インパクトを与える「プレゼンテーション」の極意』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2016年6月26日まで)

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏名		お役職
	フリガナ ()		
	①氏名		
	フリガナ ()		
②氏名			
フリガナ ()			
③氏名			
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電話		FAX	
E-MAIL			
お取引店	北海道銀行 支店 北陸銀行 支店	業種	
会員・一般の種別を○で囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡ご担当者	役職名	お名前 (フリガナ)	

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただけただけの方のみ、お申し込みをお受けいたします。