

# “あなたの想い” お客様に届いてますか？

# 共感を呼ぶプレゼンテーション手法

どんなによい商品やサービスであっても、伝え方が悪ければ売れるものも売れません。渾身の企画であっても、説明する相手が理解し、納得させられなければ承認されることはありません。仕事においてプレゼンテーションスキルは、あらゆる人が身につけたいスキルの1つなのです。しかし、ただ話し方がうまいというだけでなく、相手を動かすプレゼンテーションに更に必要なのは、「共感力」です。好ましい印象やわかりやすい話し方に加え、共感が得られる構成の作り方、自分の魅力を活かした話し方、相手に想いを伝える手法など成果の出るプレゼンテーションの具体的な方法を、グループワーク、演習を通じて学びます。

## 講師

深月 敬子(みづき けいこ)氏

株式会社ウイルブレイン  
人材育成コンサルタント



日本能率協会マネジメントセンター等を経て独立。人と組織が活性化することを目指し、能力開発、制度設計、社員研修講師の業務。特にサービス組織の現場指導、若手リーダー養成、チーム・トレーニングを実践指導している。

## 共感プレゼンテーション

- 競争相手に勝つチームプレゼン戦略
- 聴き手にメリットを感じてもらうために

## プレゼンテーションの黄金律

- 伝えたいことが相手の心に届くために
- 信頼できる相手、信頼される自分とは

## 印象をアップしよう

- 相手に好印象を与えるには(身だしなみ、表情、立ち方、姿勢)
- 発声・発音・滑舌 トレーニング(腹式呼吸・五十音・早口言葉)
- 声の表情、トーン、テンポを実感する

## Empathy

## わかりやすい表現

- わかりやすい話の順序～4ページ構成
- 納得できる根拠の示し方
- 記憶に残りやすい言葉と表現

## 説得力のある内容

- お客様の期待をとらえるヒアリング
- 「どう」よりも「何を」伝えたいか
- 差別化できるメインメッセージの重要性

日 時 平成29年10月17日(火)  
9時30分～16時30分

場 所 長崎商工会議所3階 第1・2会議室  
(長崎市桜町4-1 長崎商工会館ビル)

対 象 企画・営業職等

参加費 会員 8,200円/人(税込)  
非会員 15,400円/人(税込)

定 員 30名(最少催行人数12名)

※ 定員になり次第締め切り。受講者が最少催行人数に満たない場合は中止させていただくことがあります。

申込締切 平成29年10月2日(月)まで

申込方法 ① 申込書をFAXまたは郵送にてお送りください。  
申込書の到着確認後、請求書を発行いたします。  
② 受講料を事前にお支払いください。  
(入金後の受講料は中止の場合を除き原則返金できません)

お問合せ 長崎商工会議所 総務企画課 ☎095-822-0111

No.8 プレゼンテーション力向上研修 10/17(火) 申込書

長崎商工会議所 総務企画課 行 FAX 095-822-0112

事業所名		TEL	-	-
		FAX	-	-
所在地	〒 -	ふりがな		
		受講者氏名		
担当者名		ふりがな		
		受講者氏名		

※ご記入いただいた内容は、当事業の申込者把握のために長崎商工会議所において利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のため利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。