

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ  
お客様を納得させる  
効果的な「プレゼンテーションの方法」

Office・Boon

株式会社オフィス・ブーン

## 【セミナー4】

# 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ お客様を納得させる効果的な「プレゼンテーションの方法」

- ▶ 専門性を問われる電子機器や検査装置などの比較的難易度が高い展示会のプレゼンター案件をさせて頂いている講師が、分かりやすく、「お客様が飽きないプレゼンテーションの方法・構成」について、実体験をもとにそのコツと話法の設計について徹底解説します。
- ▶ 実は「効果的プレゼンテーション」と「実演販売」にも共通することが...
- ▶ ・なぜ聞かない？それはプレゼンテーションの構成が原因
- ▶ ・お客様は結論を急いでいるということを知る
- ▶ ・「問題提起」→「解決策の提案」→それについての「説明」というプレゼン手法は間違いなのか？
- ▶ ・「問題提起」→「○○」→その「説明」→それによってもたらされる「効果」と「具体例」という構成でお客様を惹きつける。では「○○」とは何か？
- ▶ ・「○○」の要素は具体的に分かりやすく簡潔に訴求するのがPOINT

# セミナー・研修についてのご案内

## ■セミナー・講演 ※WEBセミナー（ウェビナー）対応可能

### ▶ 時間

1時間30分～2時間

※講演内容や受講者の属性、あるいは主催者様のご要望により、途中休憩5分～10分程度入れる場合がございます。

### ▶ 費用

¥70,000(税込 ¥77,000)～ ※配布資料作成・提供の有無やコンテンツの変更（貴社向けにカスタマイズ）などにより追加利用金が発生しますので、別途お見積りさせていただきます。

※公益団体・法人様割引制度がございます。お客様の定める謝金規定内で実施させていただきますのでご相談ください。

## ■研修 ※WEB研修(オンライン研修)対応可能

### ▶ 時間

4時間～8時間

※8時間の場合は昼休憩45分～60分・途中休憩15分含む

### ▶ 費用

※受講者人数による変動はございませんが、机上研修かOJTかの違いや、配布資料作成・提供の有無やコンテンツの変更（貴社向けにカスタマイズ）などにより追加利用金が発生しますので、別途お見積りさせていただきます。

▶ 研修にはすべて受講者の皆様の「ロールプレイング」をコンテンツに含めます。