

商談で成功するための

# 「プレゼン力向上セミナー」

～ 伝えるから伝わるへ!! 商品が売れるコツ～

商談や展示会出展時など、良い商品や製品を売込んでもプレゼンが「できる人」と「できない人」とでは、結果は大きく異なります。そこで限られた時間内で、商談相手（バイヤー担当者）に商品説明するプレゼンスキルを高める必要があります。本セミナーでは、取引商談を最大限に発揮できることを目標とし、事前準備から商談後のフォローまでを元バイヤーである講師が解説します。奮ってご参加ください。

日時

2023年 1月13日(金) 15:00～17:00

場所

東大阪商工会議所 本所 本館 4階大会議室 1

(東大阪市永和2-1-1) <近鉄・JR河内永和駅東へ徒歩2分>

講師

木野コンサルティング事務所 所長 木野 恵市氏

内容

① 商談で成功する資料やツール作成のポイント

② プレゼンの秘訣

- ・意思決定者が「いる場合」「いない場合」
- ・プレゼンの落とし穴
- ・プレゼンの良い構成は？
- ・プレゼンダーの雰囲気づくり

③ 商談後のフォロー

商談会で効果的なプレゼンを行う方法・具体例の解説

参加費

無料

定員

30名

申込み  
問合せ

東大阪商工会議所 中小企業相談所

電話 06-6722-1151 FAX 06-6725-3611

※ダイヤル間違いによる誤送信が多発しておりますので、お間違えないようにご注意ください!

※本所駐車場の台数には限りがございます。予めご了承ください。尚、ご迷惑となりますので、近隣の商業施設等への駐車はご遠慮ください。

「プレゼン力向上セミナー」参加申込書

中小企業相談所 FAX 06-6725-3611

事業所名

所在地

氏名

役職

電話

メールアドレス

@