

「効果的なプレゼンセミナー」

～バイヤーを振り向かせるテクニックを学ぼう～



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。社内人材育成の一環としてご参加ください。



日時

2022年 1月12日(水) 午後3時～5時

場所

東大阪商工会議所 本所 本館 4階大会議室 2
(東大阪市永和 2-11-10) <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 商談で成功するための事前準備
 - ② 商談時のプレゼンの仕方
 - 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

電話・FAX 番号、お間違えないようにご注意ください!

「効果的なプレゼンセミナー」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

@