

相手を惹きつけるプレゼンテーション研修

「相手を惹きつけるプレゼン」は、誰もがマスターできる「スキル」です！

「資料がわかりにくいと言われる」「大勢の前でうまく発表できない」「必死に説明するが相手の反応が薄い」そんな悩みを抱えていませんか？

プレゼンに限らず、ビジネスでは「惹きつける」「伝える」「動かす」の連続です。その技術があればお客様に話を聞いてもらい、納得して動いてもらえます。社内でも部下や同僚、上司を説得し、動かすことができます。『聞き手を動かす』それがプレゼンの目的です。

プレゼン力は、学べば身につけられる「スキル」です。

「わかりやすい資料は何が違うのか？」「人を惹きつける話し方とは？」「なぜあの人の説明はその気にさせられるのか？」本講座はそれを理解し、自分で実践できるようにするための講座です。さあ、この機会に相手を惹きつけ、行動させる「スキル」を身に付けましょう！！

日時 2019年 **2 / 6** (水) 10:00~17:00

主催 浜松商工会議所ビジネススクール

会場 浜松商工会議所 10階会議室

定員 50名 定員になり次第締め切り

参加費 会員：12,960円 (教材費及び消費税含む)
一般：16,200円

昨年度参加者の声

- ・とても楽しかったです。プレゼンに限らず対面での営業にも活かせる内容でした。
- ・スピーチが一番苦手でしたが、実際に発表して、ひとりずつ良い点、改善点を伝えてくれたのでとても「ため」になりました。
- ・プレゼンに限らず、伝え方・資料作成など実際の仕事に活かせる事がたくさんありました。
- ・発表だけでなく、資料作成の部分にも実用性を感じました。今後の仕事に活かすことができます。
- ・先生の、皆さんへの気配りが素晴らしかったです。フレンドリーな上、相手の立場をよく考えて講義されていました。
- ・もっとテンションの高い精神論を押し付けられると思いましたが、穏やかな話し方で先生の実体験も交えて話して下さり、とても分かりやすかったです。

<お申込方法>

- ◆右記申込用紙またはHPよりダウンロードし、必要事項をご記入後FAXにてお申込ください。(受付後、申込者様宛に「申込受信のお知らせ」をFAXで返送いたします。)
- *お申込後、受講料を原則として講座開催の3日前までに下記銀行口座までお振込み願います。(恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。)
- *講座開講日までに受講券を申込者様宛にFAX送信いたします。
- *受講料の返金はいたしかねますので、ご了承ください。*最少催行人数は5名となります。
- ◆振込先

①静岡銀行	浜松営業部	普通預金	NO.122431	口座名：浜松商工会議所
②浜松信用金庫	東伊場支店	普通預金	NO.657474	口座名：浜松商工会議所
③遠州信用金庫	本店	当座預金	NO.014280	口座名：浜松商工会議所

カリキュラム

1	プレゼンテーションの重要性について	・スピーチ演習：自己紹介 ・プレゼンテーションの基礎、知識と心構え
2	プレゼンテーション内容を組み立てる	・起承転結について ・資料の良い例、悪い例 ・資料作成におけるコツとは
3	人を惹きつける技術	・話し方のきほん ・声の大きさ、表情、姿勢、態度について ・聞き手を感動させる話し方のコツについて
4	伝わる「伝え方」とは	・伝え方のきほん ・伝えるために必要なこと
5	プレゼンしてみよう！	・テーマに沿って発表

<お問い合わせ>

- ビジネススクール専用ホームページ <http://www.cci-biz.com/hamamatsu/>
- 浜松商工会議所ホームページ <http://www.hamamatsu-cci.or.jp/>

お問合せはこちら：浜松商工会議所ビジネススクール

TEL：050-3528-0837 FAX：053-452-6685

浜松商工会議所ビジネススクール行 相手を惹きつけるプレゼンテーション研修 申込用紙 HP		FAX:053-452-6685	
事業所名		TEL	
役職/申込者名		FAX	
所在地	〒		
E-mail	@		
役職/参加者名			
役職/参加者名			
会員・一般 (どちらかに○をつけてください)	受講料合計 ()円	振込予定日	月 日

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。