

# 平成29年度 営業力UPプレゼンテーション講座

この講座では、展示会・商談会等で、自社製品を売り込むための独自の価値の作り方を習得し、成約率がアップする手法を学んでいただきます。

新規市場の開拓、既存市場のシェア拡大などをお考えの企業の皆様、この機会に是非受講してください。

## ◆ 開催日程等

日時		内容	講師
1	9月1日(金) 13:30~17:00	【「買わせてください」と言われるプレゼンの極意】 ・アイスブレイク 研修の目的/到達目標/ルール ・商材(自社)を知る【好きになる】 ・お客様を知る【興味を持つ】 ・自分を知る【エンターティナーになる】 ・課題の確認	株式会社ポジカル 白井 幹人 氏  【プロフィール】 (株)リクルート代理店、採用コンサルティング会社日本データビジョン(株)を経て、(株)ポジカルを設立。「夢をロジカルにとらえ、ポジティブに発想する」を理念に「働く人を楽しくする」を実現するため、教育研修事業と採用事業に従事。
2	9月 8日(金) 13:30~17:00	【劇的プレゼンテーションの実践】 ・アイスブレイク 研修の目的/到達目標/ルール ・営業シミュレーションワーク ・競合他社(コンペ)に勝つ方法 ・プレゼンテーションコンテスト	

- ◆ 開催場所 丹後・知恵のものづくりパーク B棟研修室 (京丹後市峰山町荒山225)
- ◆ 受講対象者 主に京都府北部(福知山市、舞鶴市、綾部市、宮津市、京丹後市、伊根町、与謝野町)の企業で営業等に携わる方。
- ◆ 受講料 無料
- ◆ 定員 10名(※定員を超えた場合は、府北部企業在職者を優先します)
- ◆ 申込期限 平成29年8月21日(月)
- ◆ 主催 公益財団法人 京都産業21 (北部支援センター)  
京都府織物・機械金属振興センター
- ◆ 共催 丹後機械工業協同組合
- ◆ お問い合わせ先 (公財)京都産業21北部支援センター (電話 0772-69-3675)

◆ 申込方法 裏面の「受講申込書」により、(公財)京都産業21北部支援センター宛てに「FAX」でお申し込みください。〈 FAX 0772-69-3880 〉 [受講申込書Wordファイル](#)

FAX : 0772-69-3880

(公財)京都産業21 北部支援センター 宛(担当:松本)

平成29年度

# 営業力UPプレゼンテーション講座 受講申込書

標記研修の受講を下記のとおり申し込みます。

企業名		業種	
代表者			
所在地	(〒 - )		
連絡先	担当者部署	担当者氏名	
	TEL ( ) -	FAX ( ) -	
	受講者名	年齢	所属部署等
(フリガナ)			
(フリガナ)			
(フリガナ)			
(フリガナ)			