

上手くなる！自信がつく！2本立てプレゼンセミナーの開講決定！



展示会出展を
成功させたい！



商談会を
成功させたい！



2017年1月19日(木)10時-17時
顧客獲得！「展示会出展」を
成功に導くプレゼンの極意

2017年1月25日(水)10時-17時
販路拡大！「商談会」を
成功に導くプレゼンの極意

■□■ 目的に合わせてわかりやすく学べます！ ■□■

- ✓ わかりやすく、記憶に残る話し方
- ✓ ブース訪問者から情報収集の重要性
- ✓ 人が集まるブース運営のノウハウ

- ✓ プレゼンテーションの目的と方法
- ✓ バイヤーを惹きつける伝え方
- ✓ 自信を感じさせる話し方

■□■ セミナー概要 ■□■

展示会出展の最大の目的は「顧客の獲得」です。しかしブース訪問者＝全て自社に興味を持っている見込み客と考え、あれもこれもと熱心に話しても、残念ながら大半の訪問者の目的は「単なる情報収集」です。そんな情報収集客に時間を取られ、本当に興味を持っている見込み客を逃してしまっは大変。そこで、いかにブース訪問者の中から「本物の」見込み客を捕まえ、わずか5分前後と言われるブース滞在時間内でいかにプレゼンして、顧客獲得につなげるかを学びます。

大手や有名企業のバイヤーと直接話せる商談会は、販路開拓・拡大の大きなチャンスです。しかしあれもこれもと一方的にしゃべりまくるのはNG！なぜなら商談会は売り手・買い手双方向のコミュニケーション。バイヤーから評価や質問を聴くことも重要です。そこで、いかに限られた時間内で自社や商品に興味を持ってもらい、数ある商談会参加社の中から取引先を選んでもらう、あるいは次の訪問の約束に繋げるなど、商談会成功のためのプレゼンの極意を学びます。

■□■ セミナー会場
■□■ セミナー料金
■□■ 定 員

袋井商工会議所 3階 第1・第2研修室
無料（両日共）
各回20名

■□■
■□■
■□■

【本事業（セミナー）の狙い】

昨年度、農業産業部会主催事業で実施したプレゼンテーションセミナーをF-ステ（中小企業相談所）事業に移してバージョンアップさせました。今回は、展示会と商談会の参加形態に分けて、プレゼン必勝方法を体得していただきます。

顧客獲得！「展示会出展」を成功に導くプレゼンの極意

1.展示会成功への道

そもそも何のために出展するのかを考えよう

2.パツ！と目を引くブースデザインとは？

会場入り口からでもバッチリ目立つブースとは？
近寄りやすいブース、近寄りがたいブースの違い

3.来場者をブースに呼び込もう

まず足を止めさせる
特徴を一言で言う？ キャッチコピーを考える

4.訪問者の記憶に残るプレゼンの極意

短く、わかりやすく、具体的に
100の伝えたいことを3つに絞る

5.訪問者の声を聞き逃さない！

人は話を聞くより、話を聞いてもらいたい
質問は「どうですか？」より「甘さはどうですか？」

6.準備と練習こそ成功への近道

よく聞かれることはすらすら答えられるよう準備する
練習すれば自信につながる

販路拡大！「商談会」を成功に導くプレゼンの極意

1.商談会成功への道

商談会に参加する目的は何か

2.バイヤー目線で考える

相手を知らずして勝ち目なし
こちらが話したいこと、バイヤーが聞きたいこと

3.バイヤーがわかりやすい話し方

話し方 8つの基本
100の伝えたいことを3つに絞り込む

4.バイヤーを惹きつける伝え方

コトバよりモノ 試食／見本／写真で説得力UP！
スライドは文章よりもビジュアルで勝負！

5.バイヤーからの評価・質問を聴こう

質問されそうなことはどんなこと？
質問に対する答え方で信頼度が変わる！

6.準備と練習こそ成功への近道

バイヤーも人間。熱意を持ってプレゼンしよう！
練習すれば自信につながる

■講師紹介

一般社団法人日本プレゼンテーション教育協会（JPEA）

代表理事／プレゼンテーション・ディレクター 西原 猛（にしはらたけし）氏

イベントの企画・制作や、上場企業の新製品発表会や決算説明会、株主総会などのPR・IR支援に携わっていた時、プレゼンテーションの成否が企業や個人の”その後”を左右する事を痛感。東京の教育研修会社、講師派遣会社の取締役などを経て独立。協会を設立し、企業や教育機関などで活躍している。
京都府出身。京都産業大学経営学部卒。



■登壇実績：商工会議所（袋井、大阪、京都、神戸）、SMBCコンサルティング、岡村製作所、サノフィ、サンメッセ、ジョンソン・エンド・ジョンソン、東洋シート、ナレッジキャピタル、東日本旅客鉄道、富士通システムズ・ウエスト、大阪府都市型産業振興センター、大阪府中小企業団体中央会、大阪中小企業投資育成、兵庫ニューメディア推進協議会、PEC協会 他多数（敬称略）

■書籍：「ぐるっと！プレゼン」（すばる舎）、「トッププレゼンターの技術」（インプレス）

連載：月刊近代中小企業 2015. 9月号～「想いを伝える 人を動かす 社長のためのプレゼン技術」

執筆：月刊近代中小企業 2015. 4月号 『話が上手いだけでは伝わらない「伝え方」の常識と非常識』

袋井商工会議所 中小企業相談所宛 <Fax:0538-42-9871>

袋井商工会議所 プレゼンセミナー参加申込書 ☐展示会出展 ☐商談会 ☐W受講

※本事業は袋井商工会議所個人情報保護管理規程に基づき適正に管理し、その他の目的での使用は致しません。

事業所名		TEL	() -
所在地		FAX	() -
参加者氏名		E-Mail	@

参加会費納入方法（いずれかに○） 1. 銀行振込 2. 現金

振込先：静岡銀行袋井支店 普通預金 0448723 口座名 袋井商工会議所 会頭 水谷欣志