



相手の意思決定を確実に獲得するための
戦略的プレゼンテーション研修
研修企画案

COSS.INSTITUTE.LRC

1. 研修の概要

プレゼンテーションは、プレゼントと同類語です。
プレゼントは、相手が望むものを「贈る」ことです。

こちらの言いたい事ニセールスポイントを言い並べる
のではなく、相手が望む事ニバイイングポイントを、相
手が判る言葉で話さなければ、相手は「うん、わかった。
それ頂戴！」と言いません。

本コースでは、こちらの「強み」を相手の「望み」に
合わせてシナリオを作り、価値観が違う相手それぞれが
判る言葉、ビジュアルで説明し、相手の意思決定を獲得
する手順理解の実戦コースです。

2. 研修の特徴

プレゼンテーションを単なる演壇技術ではなく、ソリューションビジネス推進のための「戦略的顧客意思決定獲得スキル」と位置づけ、すべて受講者の方の実務を基に個別指導する、即実践可能な研修です。

「一発で複数の人の名前を覚える方法」「顧客心理変化（浮気封じ）」「競合の出しぬき（やったぜ作戦）」「左側の法則（相手の警戒心を解く位置関係）」「人間（じんかん）距離（関係を最善にする相手との距離）」「最新ビジネスマナー（第一印象で好意を持たせる方法）」「アガリ防止の極意」「知的に見え、心に沁みる話し方」などの行動心理を交え、確実に勝てる「戦略的プレゼンテーション」理論を解説します。

3. 研修の対象者：こんな人にお勧め！

- ：主にソリューション提案営業スキル向上を目指している方
- ：ソリューションビジネスを推進する方々の

1. 何としても顧客意思決定を獲得したい！
2. 顧客ニーズの発見方法が分からぬ！
3. 競合他社情報の集め方が分からぬ！
4. 競合他社と差別化するプレゼンテーション構築方法
が分からぬ！
5. 誰が真のキーマンか分からぬ。また、アプローチ
の仕方が分からぬし不安である！
6. アガリ症で、人前でしゃべるのが苦手である！
7. 魅力的なビジュアルを作りたい！

等々の課題解決に有効です。

4. 研修仕様

【主な対象者】 管理-監督者層・現職営業職・SE・クリエイター他

【事前課題】 ご希望であれば事前に作成した提案書等、当日、個別に、ご指導をいたします。

【日程/場所】 貴社指定場所
AM9:00～PM17:30 終了予定

【募集人数】 20名（研修効果から20人以内でお願いします）