139

NEW

エンジニアのためのプレゼンテーション向上研修

研修概要	<p>営業マインドを高め、営業活動支援やアフターサービスにおける貢献度をアップさせるためにお客様視点で考える必要があります。プレゼンテーションは、「相手の行動を促す」ための「説得」手段です。お客様への製品説明、またアフターフォローやヘルプデスク担当者にとっても信頼度の高いコミュニケーションが求められ、特に「説得力」がなければ仕事は前に進まず成果やスピードが変わります。</p> <p>聴き手である相手を分析し、相手を理解し、提案する資料などの準備、わかりやすく伝える力、説得力のあるプレゼンテーションスキルは、「正しい練習」で身に付きます。実践を繰り返し、自分の課題や改善点が確認できる機会となります。</p>				
開催予定	2025年	10月28日(火) ~	10月29日(水)	受講料 (税抜)	¥65,000
日数	2日間	総時間数	12時間	開講時間	9:30 ~ 16:30 / 昼休憩 12:30 ~ 13:30 (60分)
研修会場	福岡市博多区博多駅前2-11-16 第二大西ビル4F 401号室 株式会社福岡ソフトウェアセンター 福岡研修室				
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人前で話すのが苦手、説明が苦手な技術者タイプの方 ・ プレゼンスキルを身に付けて仕事の質を高めたいと考えている方 ・ 顧客満足度を高めるためコミュニケーション力を磨きたい方 ・ 営業担当者やお客さまとのコミュニケーションに課題を感じている方 				
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ プレゼンテーションの本質を理解することができる ・ IT技術者自身の考えや主張を他者にわかりやすく伝える方法を習得する ・ 顧客や上司のニーズを的確に把握する聴き方や質問ができる ・ 目的に沿ったプレゼンのための準備ができるようになる ・ 相手を納得させるわかりやすい提案資料が作成できる ・ 人前で話す苦手意識が克服できる 				
使用教材	オリジナルテキスト				
カリキュラムの詳細					
1日目	1. プレゼンテーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・ プレゼンテーションの流れと目的 ~ 「何を」「誰に」伝えたいか ・ 顧客心理の4段階 ・ アプローチで関係性をつくる ・ 聴き手との距離、声、言葉、視線、間の取り方 【ワーク】 自社紹介・自己紹介 			
	2. 簡潔でわかりやすい話し方	<ul style="list-style-type: none"> ・ わかりやすい説明スキル ・ 簡潔な話し方 (PREP法) ・ 具体的な根拠を示す ・ 興味を引き出す問いかけ ・ 【ワーク】 製品サービスの説明紹介 			
	3. 顧客の立場で提案する	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社商品の強み、特徴と利点 ・ 他との違い (独自性) は何か ・ 相手のメリットは何か? 顧客の立場で話す ・ 1枚提案シートに書き起こす ・ 【ワーク】 1分間プレゼン 			
	4. 聴き方の原則	<ul style="list-style-type: none"> ・ 傾聴の重要性~相手が言いたいことを理解する ・ 相手に合わせるミラーリング、ペーシング ・ 聴くスキル: うなずき、相槌、オウム返し 【ワーク】 顧客の話を傾聴する 			
2日目	5. 質問・ヒアリングの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・ 聞き手の欲求、課題を引き出す3つの質問 ・ 状況→問題→示唆 ・ オープンな質問と閉じた質問の使い方 ・ 情報を深堀するための5W2H ・ 【ロールプレイ】 ヒアリング 			
	6. 資料を使った実習	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベルソナ分析とシナリオ設計 ・ 「1枚企画書」作成~文章化、図解化、視覚化 ・ 3×3シートでの構造化 ・ 聞き手を巻き込む対話型プレゼンを目指す 【ワーク】 5分発表、フィードバック 			
	7. 質問に答える	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商談での反論への対応 ・ よくある質問: 高い、必要ない、どこが違うの? ・ 顧客満足を実践する問い合わせ対応、トラブル対応 ・ クロージングとフォロー 【ワーク】 ケース対応 			
	8. まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提案計画の完成 ・ プレゼン自己評価と課題分析 ・ 自己目標の設定 			
関連講座					

※最低開催人数は4名とさせていただきます。開催可否は、開催日の2週間前までにご連絡させていただきます。

※改善のためカリキュラムは予告なく変更させていただくことがあります。