

# 「効果的なプレゼンセミナー」

～バイヤーを振り向かせるテクニックを学ぼう～



商談や展示会出展時など、良い商品や製品を売込んでもプレゼンが「できる人」と「できない人」とでは、結果は大きく異なります。そこで限られた時間内で、商談相手（バイヤー担当者）に商品説明するプレゼンスキルを高める必要があります。本セミナーでは、取引商談を最大限に発揮できることを目標とし、事前準備から商談後のフォローまでを元バイヤーである講師が解説します。社内人材育成の一環としてご参加ください。



日 時

平成30年 **9月6日(木)** 午後2時～4時

場 所

**東大阪商工会議所 本所 本館5階501号室**  
(東大阪市永和1-11-10) <近鉄・JR河内永和駅南へ徒歩5分>

講 師

木野コンサルティング事務所 中小企業診断士 **木野 恵市 氏**

内 容

- ① 商談で成功するための事前準備
  - ② 商談時のプレゼンの仕方
  - ③ 商談後のフォロー
- 商談会で効果的なプレゼンを行う方法・具体例の解説

参加費

**無 料**

定 員

**30名**

申込み  
問合せ

**東大阪商工会議所 中小企業相談所**  
**電話 06-6722-1151**

電話・FAX番号、お間違えないようご注意ください！

**「効果的なプレゼンセミナー」参加申込書**

**中小企業相談所 FAX 06-6725-3611**

事業所名

所在地

氏 名

役 職

電 話

F A X