

# Strategic Presentation

顧客にインパクトを与えるプレゼンテーションをいかに準備し、効果的に実施するかということが、この「戦略的プレゼンテーション」の目的です。

プレゼンテーションを控えて意識的に、あるいは無意識的に、プレゼンを行う側の意図、提案を如何に効果的に顧客に対して訴えるかを考えながら準備し、かつ実践しているのが普通です。しかしそのプレゼンを後で振り返ると、それが意図に反して効果的でなかったり、期待したほどの成果をもたらさなかったり、あるいは惜しいことに、成果としての営業目的等を達しなかったということがありませんでしたか？プレゼンの「質」を追求するには、一朝一夕では身につけられません。準備と、練習が大事です。このトレーニングでは、そのための準備の要点と実施にあたってのポイントを中心にアイデアを提供し、それを演習していただきます。

慎重にプレゼンテーションを計画、実行して、相手側に一定の行動を起こさせるようなプレゼンテーションを実施することが大切です。それには、聴き手が聴きたい、そして聴いた結果として行動を起こしたいと思うプレゼンを行うことです。” Strategic Presentation” は、顧客のベネフィットをよく分析して、それを論理的に組み立て、印象に残るプレゼン能力を身につけて実践することを、目的としています。研修後、参加者にフィードバックの様子を記録した CD と、各人向けのアドバイスシートをお送りしています。

時間： 午前 9 時 30 分 ～ 午後 5 時 30 分まで（休憩含めて、8 時間）

参加者数：1 クラス 8 名

準備物：・1～2、3 か月以内に、プレゼンテーションを計画している客先に関する資料、材料

- ・各自、15 分のプレゼン資料を作成、演習します。プレゼンの前提となる対象先のアウトラインを整理してきてください。内容は別紙、「事前準備の要点」参照

（プレゼン資料を完成させて持参する必要はありません。素材のみ揃えておく）

- ・自分の PC、筆記用具を持参

- アジェンダ：
1. プレゼンテーションの計画と準備
  2. プレゼンテーション戦略
  3. 聞き手の分析
  4. プレゼンの内容と構成
  5. シナリオ作成  
    －昼 食－（12:30 - 13:30）
  6. デリバリー
  7. デモンストレーション（演習）
  8. 評価&まとめ

株式会社アールアンドケイマーケティング

東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワー N30F Tel: 03-5326-3147