



参加申込フォーム

「商談(営業)で成功するための プレゼン力向上セミナー」

～商談相手が心を動かす話術を学ぶ～



商談(営業)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

2025年 **9月3日(水)** 15時～17時

場 所

東大阪商工会議所 本所 本館 4階大会議室1

(東大阪市永和2-1-1)〈近鉄・JR河内永和駅東へ徒歩2分〉

講 師

(株)新経営サービス シニアコンサルタント ^{ぶんざい}**分才 敦史 氏**

内 容

商談(営業)で効果的なプレゼンを行う方法・具体例などを解説します。

- 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

参加費

無 料

定 員

30名

主 催

東大阪商工会議所、北大阪商工会議所、守口門真商工会議所
大東商工会議所、松原商工会議所

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、お間違えないようにご注意ください！

「商談(営業)で成功するためのプレゼン力向上セミナー」参加申込書

中小企業相談所 行
FAX 06-6725-3611

申込日 (2025 年 月 日)

事業所名

所 在 地

氏 名

役 職

電 話

メー ル
アドレス

@