

テレビショッピングに学ぶ プレゼンテーションの極意(仮題)

こんな経験は誰もがするものです・・・

- まるで買う気がなかったのに、なぜかみているうちに買いたくなった
 - その商品、サービスを購入すれば自分のかかえる問題や悩みが解決できると感じた
 - ついつい夜中のテレビショッピングを見続けた
 - その商品を確認したくて思わずネット検索してしまった
 - 同様の製品を持っているのに、紹介されているものの優位性が目立ち、買い換えの気持ちが高まった
- これらは偶然起こったことではありません・・・



- 主な内容**： 売るべき商品やサービスをどのように取り上げ、それをどのように表現し、伝えることが効果的なのかを事例と実習を踏まえて学びます
- 対象**： 全職種(特に営業など人と話したり表現をすることのある全てのビジネスパーソンに必須なスキルです)
- 講師**： 浦上俊司 他プラネットパートナー講師
- 日程**： 応相談

時間	内容	主な進め方
推奨 2日間 (応相談)	1. はじめに (1) プレゼンテーションとビジネス力 (2) 「できるビジネスマン」とは・・・何が差を生んでいるのか	講義と討議
	2. テレビショッピングはなぜ効果的なのか (1) テレビショッピングを見て何を感じるか？ (2) テレビショッピングは何をやっているのか？	事例研究
	3. 伝える内容と伝え方の工夫 (1) テレビショッピングに見る話の進め方 ・ 番組の時間内に伝わった情報 ・ 「何を」、「どう」伝えているのか (2) テレビショッピングから学ぶプレゼンテーションスキル ・ 秘められたプレゼンテーションフレーム ～ 5W2H、FABEなど ・ 実践されていた話し方、伝え方のスキル ～ PREP法、ホールパート、話し方など ・ 仕組まれた心理訴求効果 ～ 感情に訴える、初頭効果、エンドピークなど	講義 グループ討議
	4. テレビショッピングに負けるな！～ プレゼンテーションの実践 (1) 自分のビジネスに使える題材を使ってプレゼンを実践する (2) 実際の仕事の場面を踏まえて「使える番組」を作る	実習 ロールプレイング
	5. まとめ／自信満々のビジネスマンになれ！ (1) やる気とやり方の関係 (2) できるビジネスマンとそうでないビジネスマンの違い (3) 目標設定と自己宣言	講義 発表

※ 貴社の現状を反映したうえでカスタマイズいたします
 ※ オプションにて参加者各自のセールスビデオの作製も可能です