



強みを活かす営業力発見講座

～ “Only One”の「営業力」を生み出す～

“営業力”とは、何なのか？

どんなに優秀な営業マンのやり方だけを真似をしても、お客様に響かない。いったい何が違うのか？

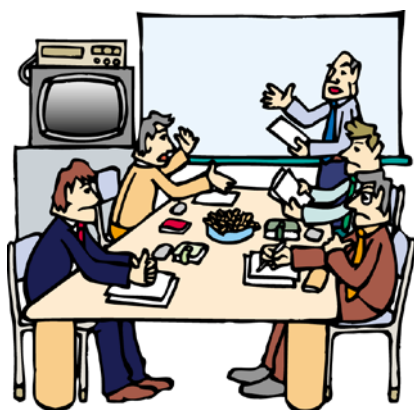
発揮できる力と、発揮する方法は、人それぞれです。

- ❖ 自分の価値は何なのか？
- ❖ 誰の役に立ちたいのか？
- ❖ 何を手に入れたいのか？
- ❖ どんなスキルが必要なのか？
- ❖ 自分にとっての“営業力”とは何なのか？



普段の業務に追われ、漠然としか意識していなかったとしても、講座の中で自分自身を見つめ、**自分の強みを知る**ことで、“**自分の価値**”を、業務で**最大限に活かす**ことができるようになります。

この講座では、ワークを通して受講者と**対話**しながら、ひとりひとりの**個性を活かした営業力**を引き出します。





売上につながるマインドマップ講座

～ 思考を整理して、行動につなげる ～

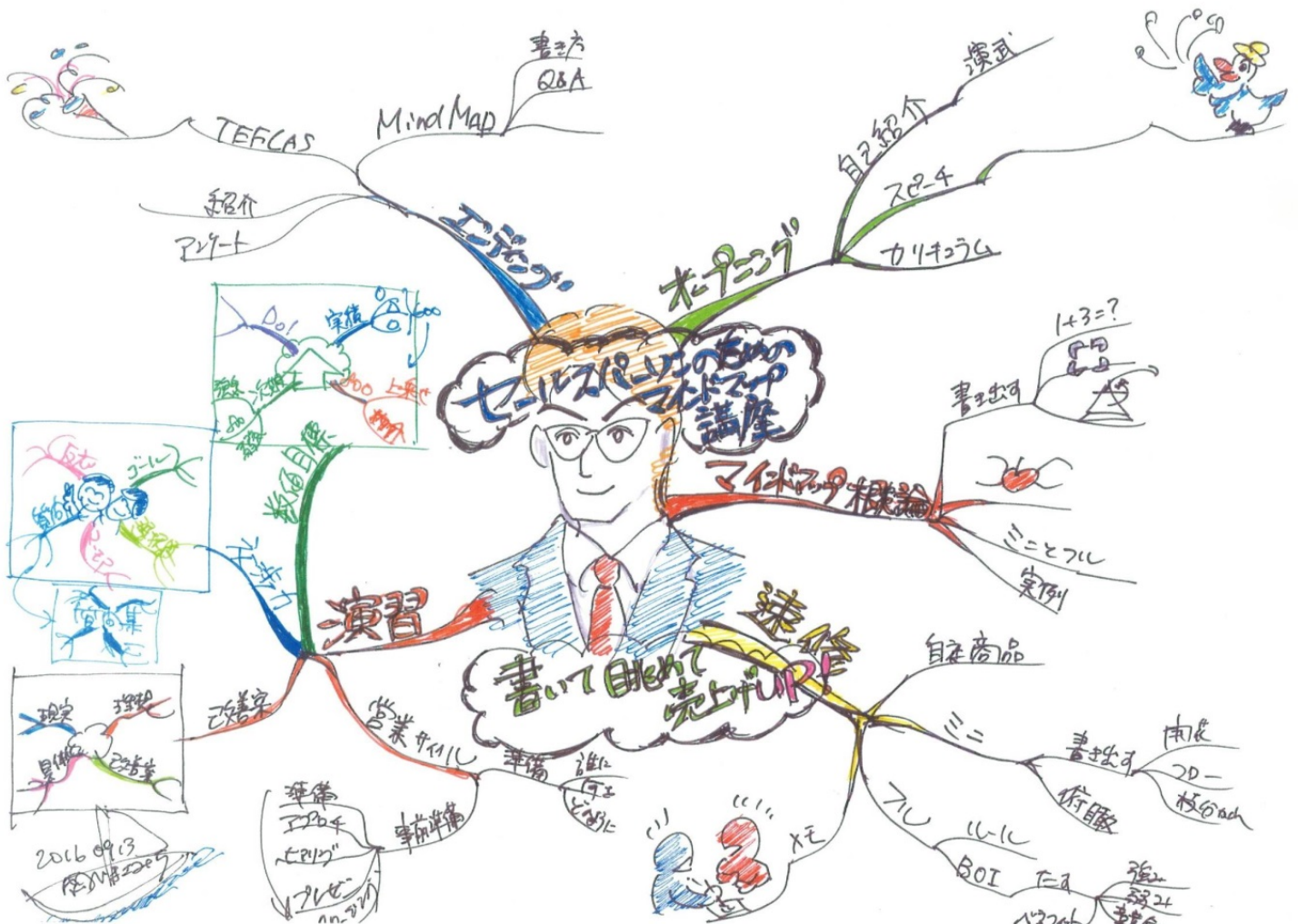
「マインドマップ」は、トニー・ブザン(Tony Buzan)が提唱した、「人」と「組織」の発想力を豊かにする思考の技術です。

頭の中にある**思考の見える化**を行うために、大きな効果を発揮します。

- ❖ 自社製品の強み、弱みは？
- ❖ 営業サイクルに無駄はないか？
- ❖ 目標を達成するために、何を行えばよいか？

この講座では、ワークを通じて実際にマインドマップを書くことで、「自社製品やサービスの強みは何か」「他社との違いは何か」「売上UPにつながるために、何をすればよいか」など、**頭の中を整理**してまとめることができます。

その過程の中では、「改善案」や「新しいアイデア」も生みだすことができ、**新しいアプローチ**や**業務改善**にもつなげていくことができます。





魅力的で伝わるプレゼン力養成講座

～「プレゼンの本質」も「資料デザイン」も「話し方」も！全部学べる1DAY講座～

現在、世の中には優れたサービスが溢れています。しかし、どんなに良いサービスも、ちゃんと相手に伝わらなければ、その価値は元々無かったことと同じになってしまいます。「とても良いサービスなのに、お客さまに価値を感じてもらえなかった」等、苦い経験をされた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

そこで重要なのが「伝える力」です。現代は、「良いサービス」であることは大前提で、それを「伝える力」が勝負の時代です。要は「プレゼン力」がカギなのです。この「プレゼン力」の如何によって、営業の受注率や業務の効率に大きな差がつきます。

しかし、日本ではプレゼンについての教育が積極的に行われてきませんでした。とにかく中身が重視され、プレゼンは重要ではないと考えられてきたからです。結果、「プレゼンが苦手、人前で話すことが嫌い」というビジネスパーソンも少なくありません。

プレゼン力を身につけるために大切なのは、他のビジネススキルと同様、しっかりと本質を学ぶことです。しかし、いわゆるプレゼン研修と言うと、「話し方」や「立ち居振る舞い方」、または「ロジカルシンキング」など、テクニックに偏ったコンテンツがほとんどです。確かにテクニックも重要ですが、「プレゼンの本質」を理解していないと技術を十分に生かすことができません。

そこで、プレゼンの本質を学んだ上で、資料デザインや話し方など、具体的な技術も習得できる当講座をご用意しました。ぜひ、伝わるプレゼン力を習得してください。

当社事業のご紹介(コンサルティング) <Before>

コンサルティング事業

1. 海外の動向や事例についても徹底的なリサーチを行います

弊社の特徴は、国内だけでなく海外のリサーチも徹底的に実施することです。そのために世界各国、多数の調査特派員を擁しています。また、各国のデータは常に更新しているため、コンサルティング開始後すぐに、最先端の情報を収集することが可能です。

2. 御社の課題に応じて海外から専門家を招致します

国内で課題とされていることも、海外では過去にすでに解決されているケースが少なくありません。その場合は、弊社が個別にパートナーシップを結んでいる海外シンクタンクより、その課題に関する専門家を招致して、解決に向けてチーム編成を行います。

当社事業のご紹介 <After>

コンサルティング事業

1st

リサーチ

2nd

ヒアリング

3rd

解決策提案

4th

実行支援

徹底した海外リサーチ

- 世界各国に多数の調査特派員
- 世界の最先端の情報を収集



海外から専門家を招致

- 海外シンクタンクとの提携
- 専門家による課題解決チームを編成

