

平成 24 年 10 月 29 日

一般社団法人宮城県情報サービス産業協会
会員各位

一般社団法人宮城県情報サービス産業協会
人財育成委員会
事務局

MISA 中堅社員研修

「企画・提案プレゼンテーション力養成講座」開催のご案内

今般、協会主催にて「企画・提案プレゼンテーション力養成講座」を開催いたします。

本研修は S E の提案活動、あるいは営業活動等のビジネスに要求される実践的な企画提案書の作成、及びその実践形態としてのプレゼンテーションスキルを向上するものです。

企画提案力の強化が求められる実務者にとって重要な“相手に関心を持たせる、行動させる”ノウハウを経験豊富な講師の下で学習していただければ幸いです。

是非、この機会にご活用いただきたくお願い申し上げます。

記

- ◇開催研修名 企画・提案プレゼンテーション力養成講座
- ◇対象 中堅 S E など（営業系部門の方も含む）
（※既にある程度の企画提案業務経験を有していること）
- ◇日時 12 月 13 日（木）～12 月 14 日（金）
各日共 9 時 30 分 ～ 17 時 00 分（開場は 9：00～）
- ◇場所 NAViS ワークショップルーム（2F）（<http://www.navis.co.jp>）
宮城野区榴岡 5-12-55 TEL：022-298-3709（仙石線榴岡駅下車すぐ）
- ◇募集人員 最大 24 名（1 社 3 名まで）
- ◇申込締切 ~~11 月 22 日（木）~~ → **12 月 6 日（木）**
※但し定員になり次第、締め切ります。
- ◇講師 尾田 友志（東京都，マネジメントテクノロジーズ, LLC 代表）
- ◇受講料 MISA 会員：25,000 円 非会員：35,000 円（2 日間，テキスト代込み）
- ◇お支払方法 申込締切後、MISA 事務局より確認のため申込受付のご連絡と参加費用振込みのご案内を致しますので、案内に従って指定口座へお振込みください。尚、申込受付後のキャンセルはご容赦願います。（代替えは可能）
- ◇申込先 MISA 事務局 FAX：022-217-3055 E-mail：misa@misa.or.jp
（申込は E-mail. または FAX. でお願います。）
- ◇お問合せ先 東北インフォメーション・システムズ(株) E-mail 39336@toinx.co.jp
(人財育成委員会) 加藤 和行 (TEL: 022-268-2814)
マンパワーグループ(株) E-mail monodera@experis.jp
小野寺 昌彦 (TEL: 022-264-3227)

※研修内容については、添付資料をご参照ください。

以上

MISA「企画・提案プレゼンテーション力養成講座」内容

本研修は、顧客の目的に応じた企画・提案を成功させるためのノウハウと効果的なプレゼン技法について習得するものです。また同時に、企画・提案活動において顧客の心を掴むための業務ノウハウを経験豊富な講師の下で学習します。

本研修の講師、尾田友志氏は講師専業の方ではありません。日常はみなさんと同じくクライアントに対してコンサルティングや提案を行っており、本研修はその実務から成功体験をまとめたものです。すなわち、すぐ使える具体的なテクニック・ノウハウ、いわゆる「知恵と経験の結晶」を披露いたします。また、講義をする講師の物腰、態度、話し方、説明の方法からも、現場で使える行動ノウハウとして学びとっていただけます。

※本研修は企画提案業務の入門講座ではありません。既にある程度の企画提案業務経験を有していて、顧客に対するより効果的な企画提案業務の仕方、提案書作成ノウハウ、説明やプレゼンのポイントを習得したい方に適しています。

研修内容

	12/13(木)	12/14(金)
9:30 午前 12:00	<ul style="list-style-type: none"> ・提案の各ステップにおける留意すべきポイント ～訪問前の作業から提案書作成まで～ ・クライアントへのヒアリング時のテクニック (ワークデザイン、質問法、…) ・相手の関心事に合わせた提案の構成 (思考プロセス、考える技術) 	<ul style="list-style-type: none"> ・提案書作成演習 ・プレゼンテーション準備段階でおさえるべき事項 (ポイント整理、Shadow Training、話法、目的意識) ・プレゼンテーションの組み立てとポイント ・聴衆とのコミュニケーション技法
	昼休み	昼休み
13:00 午後 17:00	<ul style="list-style-type: none"> ・提案書の構成と作成 (フォーマット例、作成ポイント、図式化、書く技術、文章表現と技法) ・顧客の問題の効果的な捉え方 (観察力、想像力を伸ばす、…) ・論理的思考力と企画提案における活用演習 (因果連鎖、親和図、特性要因図…) 	<ul style="list-style-type: none"> ・場面や目的に応じた話し方の注意点 ・各自の課題に応じた企画・提案プレゼン演習 ～前に出て実践形式でのプレゼン(個人単位)、構成から発表の仕方まで個別に講師指導～ ・プレゼン成功の8つの鍵

※ 演習の状況により、内容の微調整や終了時間が若干延長となる場合があります。(予定時刻で退席は可)

宮城県情報サービス産業協会 事務局 御中

F a x. 0 2 2 - 2 1 7 - 3 0 5 5

E-mail. m i s a @ m i s a . o r . j p

「企画・提案プレゼンテーション力養成講座(12/13～12/14)」申込書

会 社 名 _____

申込窓口担当者 _____

担当者所属・役職 _____

Tel. _____

E-mail. _____

参 加 者 欄		
所属・役職	氏 名	経験年数

<注意事項>

- ・ 申込が予定定員（24人）を超過した場合は申込締切日を待たず締切ることがあります。
- ・ 1社3名以内の受講にご協力ください。
- ・ 研修運営において参考にしますので、参加者の所属・役職、経験年数も必ずご記入ください。
※経験年数は、社会人経験年数のおおよそを記入してください。

申込書記載の個人情報はMISA個人情報保護規定に基づき運用いたします。本研修受講以外の目的に使用することはありません。