

12,000人の
営業マンを育てた実績

確実に売れる営業マンに育てる講座

成功するプレゼン術

－ プレゼンが格段に上手くなる講座 －

セミナーのねらい

刺さるプレゼンにはセオリーがある。本講座は、営業における提案力とは何かを知り、顧客の本音と潜在ニーズを探ること、さらに話し方のセオリーを知り、声の出し方から表情、組み立て等を把握し、ハイレベルなプレゼンの応用編を学びます。

講師

株式会社オーデコジャパン 代表取締役
営業コンサルタント

ごとう ひろと
後藤 裕人 氏

1958年生まれ、静岡県出身。実家の経済的事情から大学入学と同時に、教育教材会社の代理店にて幼児教材販売に従事。当初はまったく売れなかったが10ヶ月後、一挙にトップセールスマンとなり9年間で2億円の収入を得る。その後、3社の企業で16年間、営業部長を務め、低迷していた営業成績を立て直す「営業再生請負人」として手腕を発揮。47歳で独立後はそのノウハウを駆使して中小企業の営業顧問として営業支援・営業マン教育を行う。独自理論に基づいたスキルアップ研修・管理職研修、営業研修は実践的であり、特に営業研修では売れる営業マンが続出。のべ12,000人を超える営業マン・ビジネスマンと密に接する中で営業の秘術・管理職のあるべき姿を体系化する。

日時

2026年

12/2(水)

13:30～17:00

申込期限：11/26(木)

定員

先着50名
(※1社2名まで)

※2名を超えて受講をご希望の場合はお問い合わせください。

参加費

3,300円(税込)／名

会場

シャトレゼホテル談露館

住所：甲府市丸の内1-19-16

TEL：055-237-1331

対象

営業従事者をはじめ、プレゼンが
上手くない方、相手に響く話し方
がわからない方、引き付けるプレ
ゼンをしたい方

申込み

お申込みはこちら



セミナープログラム

- ・営業における提案力とは～折衝心得～
- ・顧客の潜在ニーズを探る
- ・話し方のセオリーを知る
- ・自身の話し方のクセ、声の出し方

- ・声のトーン、強弱、スピード、間の取り方
- ・話すときの表情、話の組み立て
- ・プレゼンの応用編、ハイレベルな技を掴め ほか

- セミナー開始時間10分前までに着席ください。
- お車でお越しの方は、ホテル駐車場又は北側のkokori駐車場をご利用ください。(左記に限り、駐車料金は事務局で負担いたします。)
- セミナー開催日前にお申込みいただいたメールアドレスあて受講に関するご案内を送信いたします。メールが届かない場合には事務局までご連絡ください。

【個人情報の取り扱いについて】

申込時にご登録いただいた内容は、参加者の方へのご連絡など、セミナーの運営に関することのみに使用させていただきます。また、講師に情報を開示する場合がございますのでご了承ください。セミナーの様子を写真撮影いたします。撮影した写真は本イベントの運営、会員さまへの案内資料などに使用し、その他の目的で使用することはございません。

会員専用サイト＜Y C Bビジネス情報Web＞からもお申込み出来ます。

【お問合わせ】山梨ちゅうぎん経営者クラブ事務局

TEL：055-224-1110

✉：club@yamanashibank.co.jp

<https://ycb.cns-jp.com/>

