

初めての方歓迎!
基礎講座

ドンドン成果をあげる! プレゼンセミナー



～行動心理学に基づいてお客様に印象の残る接客術～

日 時 1月9日（金）19時～21時

場 所 市民交流プラザふくちやま別館 第10会議室
(旧 中丹勤労者福祉会館)

話し方ひとつであなたへの印象が大きく変わります。本セミナーでは、行動心理学を活用し、お客様やバイヤー、マスコミに興味を持たれ、記憶に残る話し方を身につけることを目的としています。第一印象を左右する表情やジェスチャーの工夫、声のトーンや間の取り方、立ち姿や視線の使い方など、相手に伝わりやすい話し方のポイントを実践(ワーク)も入れながら学びます。

また、短時間で商品の魅力を伝えるコツも実践的に習得。自社の商品やサービスの魅力を効果的に伝え、お客様やマスコミ、バイヤーからの注目を集めるプレゼン力を向上させたい方は、ぜひご参加ください。

【講師紹介】樽口 知加氏

展示会PRアドバイザー
MC・マナー・アカデミーマナージュ代表



フリーアナウンサー、ラジオDJとして数多くの司会、番組を担当。全国(長崎、鳥取、岐阜、滋賀、兵庫など)で「新商品&新サービス合同記者発表会」の司会&インタビューをこれまで30回以上担当。また、「行動心理学(しぐさ6箇条)に基づいた印象に残るプレゼン方法」の講義や個別指導を行っている。

～セミナーの内容～

- 第1章:行動心理学を活用した接客方法
- 第2章:第一印象が9割!お客様の心をつかむ話し方の基本
- 第3章:伝わる声の使い方—トーン・間・スピードの心理効果
- 第4章:説得力を高めるジェスチャー&姿勢テクニック(実践ワーク)

■■■ プrezenセミナー申込書 ■■■

※ 申込書にご記入の上 FAX (56-1797) 又は QRコード にてお申込みください。

事業所		連絡先	
参加者名		参加者名	



申込は
こちらから

お申込みいただいた内容は本事業の運営以外の目的では使用しません。