

英語プレゼンテーションスキルアップ研修の案内

公益社団法人 高知県貿易協会 主催事業

高知県貿易協会では、本県の貿易振興をはかるため「英語プレゼンテーションスキルアップ研修」を開催します。なお、この研修は、語学を学ぶ研修ではありません。

海外または外国人との商談やミーティングの場でプレゼンテーションを行う際は、単に英語が話せるだけでなく、相手に伝わる、相手からの信頼を得る、相手を動かす、といったスキルが必要と感じたことはないでしょうか。研修では、こういったスキルの習得を高めることを目的としています。また、受講者のニーズに合わせカスタマイズをいたします。貴社の貿易振興にお役にたてる内容と思いますので、ぜひご参加ください。

開催日時： 第1回 2018年 8月 8日 (水) 13:30 ~ 17:00
第2回 8月 22日 (水) 13:30 ~ 17:00
第3回 8月 29日 (水) 13:30 ~ 17:00

開催場所： かるぽーと (8/8)、ちより街テラス(8/22,29)

定員： 10名 (1社1名まで。申込者が多数の場合は審査のうえ決定致します。)

対象者： 営業職や代表者で、ビジネスで英語を使われる方
TOEICのスコアが600点程度の方 (目安)

参加費： 貿易協会会員は1万5千円/人、 会員以外は4万円/人
※3回分の費用となります。お申込みキャンセルは7月25日(水)までをお願いします。
7月25日以降にキャンセルされた場合は返金いたしかねます。

講師： Berlitz Japan, Inc. 本プログラム専任ネイティブ講師 David McGimpsey

プログラム	Session	Topics	Objectives
第1回	聴衆にフォーカスしたプレゼンテーション (実践練習有)	<ul style="list-style-type: none">プレゼンテーションのオープニング、クロージングの組み立て聴衆にフォーカス効果的なビジュアルコミュニケーション技術	明快なプレゼンテーションの始め方と終え方、ジェスチャーなどビジュアルコミュニケーション技術、聴衆と関係構築
第2回	ロジカルなプレゼンテーションの伝達 & 質疑応答の対処 (実践練習有)	<ul style="list-style-type: none">プレゼンテーションの構成スムーズな移行質疑応答	効果的なプレゼンテーションに必須の基本スキルを習得、難しい質問への対応
第3回	プレゼンテーション実践	<ul style="list-style-type: none">プレゼンテーションの実践と質疑応答多角的なフィードバック	プレゼンテーションの実践練習と質疑応答

※ 参加を希望される方は、裏面の申込書を FAXしてください。また、齟齬防止のため FAX後に確認の電話をお願いします。

2018年7月9日(月) 締切

お問合せ先： 高知県貿易協会 郷田・谷内 TEL：088-821-0033 e-mail：kochi-trade@kpta.or.jp

FAX: 088-822-3065 / 高知県貿易協会(申込先)

<お申込締切: 7月9日(月)>

「英語プレゼンテーションスキルアップ研修」申込書

【貴社名】	【住所】
【参加者】 部署・役職: 氏名:	【E-mail】
【TEL】	【申込者のTOEICの点数】
【FAX】	点(平成 年 月時点)

《参加者が業務で英語を利用する場面を具体的に教えてください。》
《研修に対する要望、質問などございましたらあわせて教えてください。》

プログラムの進め方

【ご自宅で】

- 事前準備・予習 (約2週間前から事前課題スタート)
テキストはすべて英語、ワークシート形式で予習必須です。

【クラスで】

- 《インプット》基本セオリーを学ぶ
具体的なビジネスケースをもとに成功体験につながるセオリーを学ぶ
- 《アウトプット》シミュレーション
プレゼン、交渉など英語で実践
- フィードバック&振り返り
講師や受講生のフィードバックから改善点を確認し、定着化

受講期間中のサービス

【E-group Siteのご利用について】

* 8月8日から受講者と講師とがE-Siteで繋がります。
質問等日頃の疑問を解消できます!

- 授業で使用したスライドや追加資料のダウンロード可能
- 講師からのフィードバックを確認
- 課題の提出や講師への質問
- クラスメイトとのコミュニケーション (例:ディスカッション)
- ご欠席時のキャッチアップとして利用
- パソコン、タブレット、スマートフォンでのご利用可能

■ Trainer Profile ~ Professional Background ~

Between 1995 and 1998 David managed the establishment of offices globally for an Australia-based marketing firm. David managed the opening of the customer service divisions and the development, implementation, and localization of tailored customer relationship management software. As an analyst programmer at National Australia Bank, David developed mission critical software solutions for the Fund Administration Services division of National Custodian Services. These software solutions enabled major Fund Managers to outsource their back office administration.

