挑みつづける、変わらぬ意志で。
東京商工会議所 目黒支部

参加費無料

「伝わる＆喜ばれる」を短時間で！顧客を動かすBtoB提案資料の作り方

～資料から逆算して組み立てる、貴社の魅力を100%伝えるための思考術～

「商品や企画を提案しても、なかなかOKをもらえない」、「自信が持てず、うまくプレゼンできない」・・・そんな悩みを抱えていませんか？ どんなに優れた商品や企画も、提案ロジックや資料が不十分では相手に魅力が伝わらず、仕事を進めることはできません。

本セミナーでは、ボトルネックになりがちな「提案資料」に着目。提案先からOKをもらうために必要な資料とは？をまず考え、そこから逆算して効率的に内容を組み立てるという独自のノウハウについて解説するとともに、資料作成にかかる時間を劇的に短縮する考え方についてもお伝えします。提案資料の作成方法を体系的に学んだことがない、PowerPointの実践的な使い方を学びたいという方にもオススメです。

日 時 2027年1月28日(木)
14時00分～16時00分

開催方法 ZOOMを使ったオンライン開催

定 員 50名(先着順、定員になり次第締切り)



講師

横田 晃氏
BUNT合同会社 代表

クリエイティブ業界にて、BtoB・BtoC合わせて100社を超えるクライアントのコミュニケーション施策の企画・プロデュースに従事。その後、味の素グループにて、店頭プロモーションや営業活動の戦略・戦術プランニングを担当。

クリエイティブコンテンツから、大手食品・飲料メーカーの新商品導入や販促企画など、幅広い提案活動を通じて、ロジカルで説得力のある提案ストーリーの構築と“伝わる”資料をデザインするノウハウを培う。

独立後は、「資料」を起点としたマーケティングや提案活動の支援を展開。提案の質・伝達力の強化に加え、資料作成にかかる業務負荷や時間の削減をサポートしている。

■ 主なプログラム

1. **資料作成はできる限り短時間で**
   パソコンの前にいても売上は増えない。
   もっと重要な仕事に時間を使えるようになろう！
2. **なぜ“伝わりづらい”資料が生まれてしまうのか？**
   提案に対する誤解　伝わらないのは誰の責任？
3. **相手を主語にして提案ロジックを考える**
   ＊「論理的である」とは？
   ＊いきなりパワポ禁止
4. **ビジネス資料をデザインする**
   ＊デザイン=問題解決の技術
   ＊スライド作成の大原則2つ
   ＊相手の理解を妨げる「ノイズ」を退治しよう

申込方法 Webでのお申込みとなります。右記二次元コードからアクセスし、お申込みください

お申込みは
こちらから

※二次元コードが読み取れない場合は、東京商工会議所ホームページ上部の**「イベント検索」**欄にイベント番号【**２０８２５６**】をご入力いただき、アクセスしてください。

※本セミナーは【Zoom】を用いたWEB配信となります。
※ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催日までにメールにてお送りいたします。
※受講に必要なPC等は各自でご用意いただきますようお願いいたします。なお、スマートフォンやタブレットでもご覧いただけます。
※スマートフォン・タブレットをご利用の場合は、Zoomアプリのダウンロードをお願いいたします。
※本セミナーではカメラをオンにしてのご参加をお願いしております。できるだけ顔を映した状態でご受講ください。
※オンライン参加時にはお名前、または会社名を入力してご参加ください。
※本セミナーの受講に際しては、「**オンラインセミナーの受講にあたってのお願い**」に定める事項を遵守いただきますようお願いいたします。（ホームページ）https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合がございます。今後、情報提供を希望しないときは、お手数ですが、目黒支部までご連絡（TELまたはFAX:03-3791-3573）をお願いいたします。

〈問い合わせ〉東京商工会議所 目黒支部 (担当：田ケ原)　TEL:03-3791-3351 E-mail:meguro@tokyo-cci.or.jp