

<研修プログラム>

～数字で伝えるからわかりやすい！数字で語るから説得力がある！～

数字で伝える・説得する技術

概要：

ビジネスの世界では「数字で語ること」が求められます。なぜなら数字は誰にとっても明確な共通言語だからです。しかし、わかっているもついで定性的なコミュニケーションに逃げてしまうもの。

そこで必要になるのは、日々の会話や商談の中で数字を口から出すクセをつけることと、ちょっとした思考のコツを身につけること。そして数字を使ったプレゼンテーションの肝を知っておくことです。

このセミナーでは数字を使って意見を伝え説得する技術を学びます。

数字に苦手意識のある方や中堅社員の方には特におすすめです。

設計：

終日研修 例（10:00～17:00） グループワーク形式

対象：

- ・ データや数字に苦手意識がある方
 - ・ 営業部、企画部など数字を使う機会が多い方
 - ・ 上司に「報告」する機会が多い方
 - ・ お客様に説得力あるプレゼンを行いたい方
 - ・ ビジネスパーソンとしての教養を高めたい方
- など

講師：

深沢真太郎 BMコンサルティング株式会社 代表取締役

到達目標：

- ◎どの数字を使えば相手が納得できるかまで考えられます
- ◎プレゼン資料に使うグラフの使い方に工夫をすることができます
- ◎説得力があり、短時間で終わるプレゼンができるようになります

プログラム例：

1. 100%の理解ではなく、75%の納得感を与えよう

- (1) あの有名企業も経営者も、勝負所では数字で「プチ自慢」をしている
- (2) あなたはなぜその保険商品を契約したのか
- (3) コミュニケーションのゴールは「75%」に設定する

2. 「どんな数字で説明すればいい？」の答え

- (1) 数値分析は得意なのに「数字で伝える」が苦手な人
- (2) 人間は、極めてワガママな生き物である。
- (3) 「インパクト」よりも「単位」を重視する
- (4) 実践！相手の「単位」を考えるトレーニング

3. 説得できる人は何をしているのか

- (1) 数学者パスカルの言葉に学ぶ、説得の技術
- (2) シティバンク会長がした数字の命令
- (3) 伝えるその数字に「熱」がなければ意味がない

4. 1分間で相手を説得するトレーニング

- (1) まずは基礎の確認、グラフの使い方
- (2) 実践！数字とグラフだけで上司に1分間プレゼン
- (3) 説得するためのキーワードは「順序」と「ノイズカット」
- (4) 1分間プレゼンは、そもそもと言われた時点でアウト
- (5) がん保険の広告に学ぶ、数字で伝え説得する技術

6. 総合演習 ～数字でわかりやすく伝え、相手を動かそう

<テーマ>

某有名ブランドのストアマネージャーとして、店舗のメンバーに目標達成のシナリオを数字で説明し、各自がすべきことを納得させ、スタッフを動かすプレゼンをお願いします。

※プログラムは一部変更になる場合もございます

※電卓をご持参ください

お問い合わせ

＜数字に強い人材を育てる／数字に強い組織に変える＞

BMコンサルティング株式会社
– Business Mathematics Consulting –

代表取締役 深沢真太郎 (Shintaro Fukasawa)



〒107-0062 東京都港区南青山2丁目2番15号 ウィン青山1403
電話 03-6869-9466 FAX 03-6893-3931
携帯 090-1603-5708 MAIL info@bm-consulting.jp

ビジネス数学.com ～深沢真太郎オフィシャルウェブサイト～
<http://business-mathematics.com>