

「顧客獲得のための営業プレゼンテーションの構築サービス」

H.&S.FACTORY

「今、新しいことに挑戦しています。今日はそのお話を・・・」
こう切り出された社長は、一人の青年、濱本氏を紹介してくださった。

営業プレゼンテーションをフルサポート

「プレゼンテーションって大切だとは思いませんか?」・・・??
「営業にプレゼンテーションは不可欠ですが、効果的なプレゼンをしてもらえる企業は少ないように思います。そのお手伝いをさせていただきたいと思っているんです。」

熱心な語り口調の青年の横で社長は穏やかな表情で聞いておられる。このお二人の組み合わせは不思議な感じで興味深い。(失礼・・・)
お二人の関係(?!)については後で少しお話しするとして、まずは本題。

濱本さんの仕事は、セミナーでプレゼンテーションの重要性を説き、資料の作成、プレゼンター技術の指導とプレゼンテーション全般にわたる。

自社の製品や、技術が優れていることをPR したいと思うと、言いたいことがたくさんありすぎて、盛りだくさんのプレゼン資料を作成してしまう。

「これが、ダメなんです! 」と濱本さん。パワーポイントを使ってプレゼンテーションをするときには、文字を入れすぎないことが大切らしい。

手元の資料ではなく前の画面を見てもらいながら、聞いてもらい、時々「クスリ」と笑わせたり、「ほーお」と感心させたりすることが大切だという。

「何を訴えたい」のかをしっかりと把握し、プレゼンに「ストーリー性」をもたせること。

また見てもらえるような工夫・サプライズを組み入れていくことも忘れない。細やかなサポートを心がけておられると感じた。

ホスピタリティ

濱本氏の細やかな仕事は社長の片桐氏の「ホスピタリティ」の考え方が深く影響しているように思われる。

社長、片桐秀和さんは現在「ホスピタリティコーディネータ」としてセミナーやコンサルティング活動をされている。

会社の経営には「ホスピタリティ」の考えは不要だと考える人が少なくない。

しかし、片桐氏は企業こそ、経営者こそがホスピタリティを実践するべきだという。

成功企業と成功者を客観的に見つめると、ホスピタリティを実践しているところは、企業が成功し、働く人は幸せを感じ、何よりその企業のお客様に満足していただくことができる。

ホテルやウエディング業界だけがホスピタリティを実践していけばよいのではない。

全ての人が幸せを共有するためにホスピタリティ精神を伝えていきたいと考えておられるのだ。

出会いそしてスタート

さてこのお二人の「出会い」は、片桐さんのセミナーに濱本さんが参加されたところから始まる。



当時別の会社に勤めておられた濱本さんだが、社長の人柄にひかれ、何度も片桐さんを訪ねられ、一緒に仕事をすることに。熱心に日参された濱本さんもすごい、嫌な顔せず対応された社長はもっすごい。

他を思いやる気持ち、NO と言わないホスピタリティ精神を自ら実践しておられる。言うは易し、行なうは難し。自らホスピタリティを実践しておられる社長は話をしていても実に穏やか。

何だかやさしい風を感じる人。根底に「愛」を感じるからだろうか。

あちらでもこちらでもこの穏やかな風がそよぎますように・・・取材を終えて何やら温かな気持ちになった。

アフター



ビフォー

ライフプランニングセミナー

月5万円からできる人生設計

長生きに備える

老後の資金はいくら必要ですか?
 → 夫婦二人の最低限の生活費 24万円/月
 夫婦二人のゆとりある生活費 38万円/月
 ×30年⇒8,640万円～13,680万円

約1億円が老後に必要な資金となります

H.&S. FACTORY

代表取締役 片桐 秀和

〒559-0012
 大阪府大阪市住之江区東加賀屋4-6-14
 住吉センタービル201号
 TEL : 0120-39-25-39
 FAX : 06-6683-2332
<http://hospikun.jp>



【事業概要】ホスピタルセミナー講演、企業コンサルタント、ビジネスプレゼン支援サービス