

プレゼンなんて「私には関係ない」
と思っているあなたへ。
商工会を「有効活用できていない」
あなたへ。

あなたはどんなお仕事をされていますか？

飲食店、美容師、建築、大工、左官、リフォーム、電気工事、
WEBデザイナー、IT関係、クリーニング店、タイヤ販売、弁護士、
社労士、旅館、介護関係、保険、酒屋、プラスチック加工、アル
ミ加工、文具屋、旅行代理店、葬儀屋……。

日本には約28,000種類の職業があるそうです……。

さて……では、次に、普段、仕事上のお付き合いはあまりない
けど、友達だという人を想像してみてください。

想像できました？

その人にあなたの仕事をわかりやすく、そして、あなたの仕事
に興味を持ってもらえるように「**30秒**」で説明……できますか？

もし「出来ない」のであれば、本書を読み進めてください。確実に「プレゼン力」と「経営力」をアップさせることをお約束します。

世の中には数え切れないほどの事業があります。あなたのお友達はなんとなく、あなたの仕事を知っていても、実は、具体的にどんなお客様を相手にしているのか、どんな仕事によって、お客様を救い、役に立ち、売上につなげているのか……知らない人がほとんどです。

もし……きちんと伝えることが出来たら「へえ！ 実はスゴイことしてるんだな！」と尊敬されたり、「今すぐ依頼したい！」だったり、「友人に紹介したい！」という人が出てくるかもしれません。

しかし、なかなかそんな相手の心を動かす「伝え方」が出来る人は少ないですし、とても大切なスキルなのに、学校や会社でも教えてもらえないというのが実情です。

続いて……

自営業をされていて、商工会や商工会議所など地域経済団体に所属していて、お仕事へのメリットを感じたことがない方。

商工会や商工会議所は、国から中小企業・小規模事業者を支援するための多額の予算を毎年もらっていることを知っていますか？

例えば……**セミナーや講習会、経営革新塾、その道のプロがマンツーマンで指導してくれる専門家派遣、補助金、助成金、融資制度**など。

どうでしょう。すべてあなたのビジネスに直結するものですよね？ 場合によっては無料で支援を受けられるものもあるのです。さて、どのくらい利用しています？

ここで私が声を大にして言いたいことは2つ。

「プレゼンスキルは経営者なら必ず学ぼう」

「目の前の商工会＝チャンスを生かす」

ということ。

この2つを実践するだけであなたの経営力は格段にアップします。

なぜなら、プレゼンを学ぶことと今あるチャンスを活かすことは、プレゼンという「武器」を持ち、チャンスという「戦場」で勝ち抜くことが出来る、つまり**あなたの利益に直結する力**を持つ

という事だからです。

私は平成25年に起業して、商工会に入会。さらに同時に全国組織でもある青年部にも所属（平成27、28年度と青年部部长）

私の前職がラジオ局アナウンサー、番組ディレクター、構成作家、営業職も10年以上……ということから、ご縁があって「どのように伝えるとお客様に響くのか？」という観点でプレゼンテーションや販売促進の支援をする商工会専門家のお仕事も頂きました。

その関係で全国の商工会からセミナーや支援の依頼が増え、実際、直接、お話を伺うと、自分の仕事に誇りをもった方々ばかりです。そこで、決まって聞く言葉が次の言葉。

「自分にプレゼンテーションは無関係だと思っていました」

「当たり前のことだと思って伝える努力をしてなかったです」

これは、どういうことかというと

「自社の強みを知り、相手に伝える準備をしていない」

「お客様の知りたいことを把握していない」

つまりそれは「あなたやお客様も不利益にしている」ということなのです！

いやいや、伝えられなくてもお客様に不利益はないでしょ？
と思ったあなたは、大間違い。

前述しましたが、商工会には、補助金や助成金、融資制度があります。

補助金を受けるにも、自分の強みを知り、現状の課題は何で、解決策は何で、最終的にその補助金を利用することでどんな効果が表れるのか……をプレゼンする必要があるのです。

結果、うまくプレゼンが出来ず、補助金をもらえなかったとすれば、お客様は顧客満足度を高めるサービスが受けられない。ほら、伝えられないことが、お客様に不利益をあたえていますよね？

「想い」は伝えなければ伝わりません。なぜ伝わらないんだろう？と相手のせいにするのではなく、まずは、「自分の伝える技術」を磨く訓練をすべきです。

そして、商工会のような地域経済団体を「伝える練習の場」としてどんどん能動的に活用して、「伝える実践」をしていきましょう。

なぜ、私がただのプレゼンテーションという概論ではなく、『**商工会×プレゼン**』を**実践せよ**という内容で本を書いたかということ、私自身、商工会青年部にチャンスをもらい、自らチャンスを生かし、実践し、起業して約10年間、成長し続けることができたからです。お陰様で全国商工会連合会が発行する「月刊商工会」にて連載することもできました。

その最大のチャンスは「**たった5分間のプレゼンテーション**」でした。

起業1年目の売上は150万円。それがたった5分のプレゼンテーションのおかげで、売上が倍増しました。そして何より全国の同世代の経営者との出会いが増えました。

たった5分が私の人生を変えたのです。そして、私自身を前向きにさせ、そして出会った多くの経営者の方々、つまり他人様の生き方もプラスに変える素晴らしい仕事に就けたのです。

さあ、一緒に立ち上がりましょう！ 今ある「チャンス=商工会」を自ら利用しましょう。「伝えること」を実践しましょう。そこにこれから10年後も勝ち抜いていくヒントがあります。

本書があなたのプレゼンのノウハウ本に、そして、商工会などの地域経済団体の活用本になりますように。

プレゼンプロデューサー
アニバーサリーボイス代表
東 大悟