

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2025年10月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『ビジネスで一目置かれる話し方！PREP法で伝える力を高める』

「君の話は分かりにくい」と言われた経験はありませんか。
ビジネスの現場では、短時間で相手に納得してもらえる話し方が求められます。
その基本が **PREP 法** です。

PREP 法とは、**Point (結論) → Reason (理由) → Example (具体例) → Point (結論)** の順で話を構成する方法です。

たとえば、屋外看板のデザイン提案なら次のようになります。

- (P)「私は A 案をお勧めします。」
(R)「背景の緑色が商品の特徴である鮮やかな朱色を引き立てられるからです。」
(E)「信号機のように赤と緑は補色関係にあり、遠くからでも視線を集められます。」
(P)「ですから A 案をお勧めします。」



また、焼肉店の販促メッセージでも使えます。

- (P)「ダイエット中の方は、まず野菜を食べましょう。」
(R)「野菜を先に食べると糖や脂の吸収を抑えられるからです。」
(E)「キムチやナムルには腸内環境を整えたり抗酸化作用をもたらす効果があります。」
(P)「だからこそ最初に野菜を食べましょう。」

このように PREP 法を使えば、論理的でわかりやすく、相手の記憶にも残りやすい話ができます。
会議やプレゼン、商談の場でぜひ実践してみてください。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロだから安心です！

1級建築士
1級建築施工管理技士
1級土木施工管理技士
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^) と言われる会社です！