

そのプレゼンで聴き手を動かすことができますか？！

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

**会場受講**

# 武器になるプレゼンテーション技術【実習付き】

## ～人を動かすプレゼンの具体的ノウハウ～

【会場受講のみ】※本セミナーは、6名限定の募集となります

- ◆日時：2025年1月7日(火) 10:00～16:30
- ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円  
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
- ◆会場：TH企画セミナールームA ※会場受講のみ  
(東京・JR田町駅下車 徒歩約6分)
- ◆受講資料：PDF資料(受講料に含)

**効果的な準備のステップ、聞き手のフォーカスの絞り方、インパクトを残す具体的技法、資料作成のコツ、デリバリーのポイントについて、10回の演習・ワークを交え、実践的にわかりやすく解説する特別セミナー！！**

**【講師の言葉】**

世の中には、多くのプレゼンテーション研修が存在します。論理的に話す、伝わりやすいように話す、簡潔に話す… 等等など ほとんどのビジネスパーソンが、どこかで聞かれ、学ばれ、意識をされているのではないのでしょうか？

しかし、あなたのプレゼンで『人を巻き込み・人を動かす』ことはできているのでしょうか？自信をもって「YES!」と答えられる方は意外と少ないのではないのでしょうか。

本セミナーでは、「武器」になるプレゼンテーション技術を習得いただけます。座学で終わらず実践で役立つ内容にフォーカスします。目的は聞き手を動かすことです。聞き手を動かすプレゼンができれば、様々なビジネスシーンで武器になることでしょ。

セミナーでは、受講者の皆さまとインターラクティブなコミュニケーションをとりながら、多くの演習を交えながら理解を深め、実践で使えるようになることに拘りたいと思います。

ぜひ“伝える力”を磨く機会として活用してください！！  
ぜひ“伝える力”を磨く機会として活用してください！！

- 【受講形式】 会場受講のみ
- 【受講対象】 新入社員・若手のビジネスパーソン  
ビジネスで伝えることを武器にしたい方  
プレゼンを学びなおしたい方  
伝える力を磨きたい方 など  
※講師業・技術コンサルタントの方は、受講をご遠慮ください。
- 【予備知識】 特に必要ありません。  
対話を行い理解を深めながら進めます。
- 【習得知識】 1) 効率的なプレゼン準備とは 2) 誰に向かって話すのか？そのテクニック  
3) 強烈な印象(インパクト)を残す方法 4) スライドの見せ方の工夫  
5) ストーリー作りのノウハウ 6) デリバリーで絶対にやってはいけないこと  
7) ビジネススクールでは教えないノウハウ など

●申込書・2025年1月7日(火)「武器になるプレゼンテーション技術【実習付き】」

会社名	〒	住所
TEL		FAX
正式所属		正式所属
受講者名		受講者名
E-mail		E-mail
振り込み 予定		通信欄

◆プログラム◆

【講師】 株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典  
英国製薬企業、武田薬品工業にてマーケティング部 プロダクトマネージャーを経て現在に至る

- 準備にはStepがある
    - ・ 現地の確認
    - ・ プレゼンはビジネスで成果を上げる必須スキル
    - ・ 準備の始め方  
(バフボを開いて用意を始めるのは悪なのか?)
    - ・ エレベータピッチ
    - ・ 構造的に考える頭の使い方
    - ・ イシューを磨く
    - ・ 一言で目的を表現する習慣
    - ・ 演習、ワーク
  - 聞き手は誰？フォーカスの絞り方
    - ・ キーパーソンは誰なのか？
    - ・ ターゲットの絞り方
    - ・ 聞き手が望むものをどうやって理解するのか
    - ・ 何をどのようにリサーチするのか
    - ・ フォーカスすることで印象は劇的に変わる
    - ・ 準備8割といわれる理由
    - ・ 演習、ワーク
  - インパクトを残すことに拘る
    - ・ 演習、ワーク
    - ・ 人は見た目が9割ってほんと?!
    - ・ 3種の神器
- ・ 数字で語る
  - ・ ファクトで語る
  - ・ ストーリーで語る
  - ・ 理と情にアプローチする
  - ・ 演習、ワーク
- スライドの見せ方
    - ・ 究極はスライドは必要ない
    - ・ 見せ方で重要な3つのポイント
    - ・ 実践演習
    - ・ 陥りがちな罠
    - ・ 演習、ワーク
  - デリバリー
    - ・ デリバリーで意識すべき5つのポイント
    - ・ ゼスチャーはこうして使う
    - ・ 視覚、聴覚にフォーカス
    - ・ 緊張のマネジメント
    - ・ 上達のコツ
    - ・ ギフト
    - ・ 演習、ワーク
- 質疑・応答**

**【受講者の声】**

- ・ 双方向の対話の場メンバ多く、実務に活かせる内容がたくさんありました。実際に使えるようになるには継続したトレーニングが必要であるとも感じたので、本日の学びを実践していきたいと思います。
- ・ プレゼンを体系的に学んだことが無かったので、とても参考になりました。テキストを振り返りしっかり実践で活用していきたいと思います。
- ・ 参考になる内容が多く勉強になりました。楽しいセミナーでした。満足です。
- ・ 知りたい内容がしっかり聞けたので良かったです。質問にも事例を交え解説いただけたので参考になりました。
- ・ 勉強になりました。どうしても自分のプレゼンに自信が持てなかったのですが、その理由が分かったような気がしました。

◆セミナーお申込要領

●申し込み方法

- ・ 弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
- ・ 折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
- ・ 開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
- ・ 開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

●お支払い方法

受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。振り込み手数料は御社の御負担にて願います。

●申込先 

〒108-0014 東京都港区芝4-5-1 11-5F  
TEL: 03-6435-1138  
FAX: 03-6435-3685  
E-mail: th@thplan.com

検索  → サイト内検索 0107 (開催日)

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<https://www.thplan.com/>