

実践ワークを交えて、刺さるプレゼンを習得!!

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

**Zoom**  
セミナー!!

# 武器になるプレゼンテーション技術

～人を動かすプレゼンの具体的なノウハウ～

LIVE配信のみ  
(録画配信無し)

◆日時：2024年7月4日(木) 10:30～16:30 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円  
 ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム) 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  
 ※LIVE配信のみ(録画視聴ありません) ◆受講資料：電子テキスト(受講料に含)

**準備の心構えと注意点、聞き手のフォーカスの絞り方、インパクトを残す具体的方法、資料作成のコツ、デリバリーのポイントについて、実践的にわかりやすく解説する特別セミナー!!**  
**演習・ワークを交え相互のコミュニケーションをとりながら進めます。**

【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 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。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う。セミナーでは、受講者の皆さまとインタ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。

【受講形式】 WEB受講のみ ※Live配信のみ録画視聴はありません  
 ※本セミナーは、Zoomシステム利用によるオンライン配信となります。  
 ※演習・ワークが複数ありますので、WEBカメラ・音声マイクをご準備願います。

【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 コミュニケーション技術を学びたい方  
 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・2024年7月4日(木)「武器になるプレゼンテーション技術」

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

1. 心構えと準備

- ・動かすプレゼンは技術である
- ・PPTから作り始めるのは悪なのか?
- ・エレベータビッチ
- ・一言で目的を表現できますか??
- ・構造思考とイシュー  
※演習、ワーク

2. 聞き手は誰?フォーカスの絞り方

- ・聞き手が望むものをどうやって理解するのか
- ・ターゲットの絞り方
- ・聴き手のリサーチ内容
- ・フォーカスすることで印象は劇的に変わる  
※演習、ワーク

3. インパクトを残すことに拘る

- ・数字で語る
- ・数字の鍛え方

- ・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

4. スライドの見せ方

- ・スライド作りの必須知識
- ・意味を持たせる
- ・プラス思考は要注意
- ・色の使い方
- ・見せ方で重要な3つのポイント  
※演習、ワーク

5. デリバリー

- ・デリバリーで意識すべき5つのポイント
- ・緊張のマネジメント
- ・上達のコツ
- ・オンラインプレゼンのコツ  
※演習、ワーク

質疑・応答

【受講者の声】 ・オンライン研修でしたが学びの多い内容でした。実際に取り組む演習が多く苦労しましたが、今後の実践につながりそうな部分もあり有意義なセミナーでした。  
 ・今回、自分のプレゼン力を見直すことを目的に受講をいたしました。聴き手のリサーチや、事実と解釈を使い分けてプレゼンすることなどの重要性をセミナーを通じて理解することができました。是非、セミナーを通じて学んだことを業務に活かしたいと思います。本日はどうもありがとうございました。  
 ・冒頭におっしゃられていたように相手に印象づける、これが難しいと重々感じています。今回のセミナーでその解決方法、テクニックを詳しく説明していただいて、あとは自分が活用できるかがポイントだと思いました。  
 ・知らない事が多くあり、今後のプレゼンや資料作成に大変役に立つ内容ばかりだった。説明も分かりやすく理解しやすかった。

◆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お願いします。

●申込先 

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

TH企画 →  0704 (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/>