

刺さるプレゼンノウハウを1日で習得!!

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なノウハウ～

【会場受講のみ】※本セミナーは、5名限定の募集となります

- ◆日時：2024年11月12日(火) 10:00～16:30 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
- ◆会場：TH企画セミナールームA ※会場受講のみ 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
- (東京・JR田町駅下車 徒歩約6分) ◆受講資料：電子テキスト(受講料に含)

効果的な準備のノウハウ、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、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 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きます。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う。

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!!

【受講形式】 会場受講のみ ※5名限定の募集となります。

- 【受講対象】 ・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 ・新入社員・若手のビジネスパーソン
- ・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。双方向に対話を行い理解を深めながら進めます。

- 【習得知識】 1) プレゼン準備にもStepがある
- 2) 誰に向かって話すのか？聞き手のフォーカスの絞り方
- 3) 強烈な印象(インパクト)を残す方法
- 4) ストーリー作りのノウハウ
- 5) スライドの見せ方と工夫
- 6) すぐに実践で活用できるデリバリーのポイント
- 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11月12日(火)「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. 準備にもStepがある

- ・ 所在地の確認
- ・ 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
- ・ 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

2. 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

3. 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

4. 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

5. 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】 ・ 演習も含め、終了まで興味深く受講させていただきました。思わずうなずいてしまう内容ばかりで勉強になりました。少人数で演習がたくさんあるためビジネスコミュニケーションで役立つそうです。
- ・ 新しい発見があり有意義でした。当たり前と思う内容も斜め上をいくようなインパクトがありました。知人にオススメしたくなるような素晴らしい内容でした。
- ・ プレゼンを行う前の準備が不足していた点に気づくことができました。相手のリサーチにも取り組んで戦略的に相手に動いていただけるように実践したいと思います。
- ・ 分かりやすい内容でした。プレゼンを「相手を動かす手段」として改めて認識でき、その重要性も理解できました。業務で活かしたいと思います。
- ・ プレゼンテーションだけでなく、日ごろのコミュニケーションにも活用できる内容でした。参加できてよかったです。

◆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  TH企画 セミナーセンター
株式会社 TH企画

〒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

→ 1112 (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/>