

データだけでは伝わらない！

会場受講

技術が輝くプレゼンテーションの新しいカタチ ～技術を魅力的に伝え行動を促すプレゼン力養成講座～【会場受講のみ】

◆日 時：2025年2月20日（木）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
(東京・JR田町駅下車 徒歩約6分)

◆受講料：（消費税等込） 1名：44,000円

◆受講資料：PDF資料（受講料に含）

共感を呼ぶプレゼン構成方法、複雑な情報を簡潔に伝える技術、行動を促す「ゴール設計術」、
ノンバーバルコミュニケーション、質問・フィードバックに柔軟に応える即興力について、
実践的なワークを交えながら解説する特別セミナー！！

【講師の言葉】

エンジニアの皆さんを持っている技術はすごい。でも、それが伝わらなければ意味がありません。優れたアイデアや成果を埋もれさせないためには、“伝える力”が必要です。

本セミナーでは、データやエビデンスの説明を超えた、新しいプレゼンの形を学びます。ストーリーテリングで技術を感動に変える方法、見た瞬間に伝わるスライドの作り方、そして相手を行動に導くゴール設計を徹底解説。

また、専門知識を信頼に変え、聴衆との対話を楽しむスキルも身につけます。寡黙に技術を磨く時代は終わり。技術を“響かせる力”で、あなたの価値を最大化するための武器を手に入れてください。明日から、あなたのプレゼンが未来を動かす武器に変わります。

【受講形式】会場受講のみ

【受講対象】若手～中堅のエンジニアの方 行動を促すプレゼンテーション技術を学びたい方
伝える力を磨きたい方 ビジネスで伝えることを武器にしたい方 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。

対話をを行い理解を深めながら進めます。

- 【習得知識】
- 技術的な内容を分かりやすく、共感を呼ぶ形で伝えるための構成方法
 - スライドや視覚資料を効果的に使い、複雑な情報を簡潔に伝える技術
 - プレゼンの目的を明確化し、行動を促す「ゴール設計術」
 - 技術的な専門知識を活かして、聴衆に信頼される話し方や立ち振る舞い
 - 「質問」や「フィードバック」に柔軟に応える即興力 など

【受講者の声】

- ・自分のものにするには継続したトレーニングが必要だと感じました。そのきっかけと方法を知れたことは非常に良かったです。
- ・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。
- ・初めて学ぶ内容が多く、楽しいセミナーでした。受講できてよかったです。
- ・双方の対話も多く、実務に活かせる内容があり有意義でした。
- ・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。

×

●申込書・2025年2月20日（木）「技術が輝くプレゼンテーションの新しいカタチ」

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	

セミナーご案内 関連部署へご覧願います

◆ プログラム ◆

【講師】 株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典

Japan Society for Negotiation Studies Certified Negotiation Analyst Level 1
アストラゼネカ(株)、武田薬品工業(株)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

0.はじめに

1. プrezentの「常識」を覆す（イントロダクション + デモ）

目的：プレゼンの本質を見直し、従来のやり方から抜け出すための準備を整える

- ・「プレゼンとは何か？」
- ・「悪いプレゼン」をデモンストレーション
- ・理想のプレゼンとは
- ・聴衆の感情を揺さぶり、行動を促す定義と実戦

2. 制約を超える発想力ワークショップ

目的：制約が創造性を高めることを体感し、柔軟な発想力を鍛える

- ・制約付きプレゼンの実施
- ・3つの制約を課した即興プレゼン
- ・フィードバック&ディスカッション

～昼休み～(60分)

3. 聴衆を巻き込む技術

目的：聴衆の心理を理解し、感情と行動を引き出すプレゼンを学ぶ

- ・サスペンス効果の作り方
- ・情報を伏せるテクニック、期待を裏切る展開の演出方法
- ・聴衆参加型プレゼン
- ・質問や投票を活用し、聴衆の関与を引き出す
- ・実践演習：聴衆を巻き込むためのプレゼン設計と実戦

～休憩～(5分)

4. 非言語コミュニケーションの徹底分析

目的：言葉以外の要素（動き、視線、沈黙etc）を活用し、プレゼンの影響力を高める。

- ・視線と動きの心理効果
- ・アイコンタクト、ボディーランゲージ、間（沈黙）の使い方をデモンストレーション
- ・実験：自分の動きや視線を録画・観察し改善点をフィードバック
- ・演習：非言語を活用したプレゼン実践

～休憩～(10分)

5. シネマティックプレゼンの構築と実践

目的：映画のようなストーリー性と演出で記憶に残るプレゼンを作り上げる。

- ・「イントロ=オープニング」「問題提起=クライマックス」「解決策=感動のエンディング」の組み立て方
- ・ストーリーを強調するビジュアルと音響の活用法
- ・演習：シネマティックプレゼンの設計と発表
- ・フィードバックと改善案のディスカッション

6. 振り返りと実戦に向けた計画

目的：学びを整理し、実務に活かすための行動計画とコミットメント

自分のプレゼンの振り返りと評価

「次回のプレゼンで取り入れたい3つのポイント」を具体化

環境づくり

質疑・応答

◆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4-5-11-5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

E-mail: th@thplan.com

検索  TH企画 → サイト内検索 0220 (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/>