

1日で劇的変化を実感できる！

会場受講

エンジニアのためのプレゼン革命!!  
聴衆の心を奪う聴衆を動かす「突破型」プレゼンテーション  
～その常識、今日で終わり…プレゼンテーションの新しい形～  
※本セミナーは、5名様限定の受講となります。

◆日時：2025年5月22日（木） 10:00～16:30

◆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: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

◆受講資料：PDF資料（受講料に含）

効果的な準備ノウハウ、シンプルに伝える方法、共感と呼ぶ形で伝えるための構成方法、  
行動を促すゴール設計術、複雑な情報を簡潔に伝える技術、聴衆に信頼される  
話し方・ゼスチャーについて、実践的に分かりやすく解説する特別セミナー！！  
実際に自信のプレゼンでビフォー/アフターを体感いただけます。

【講師の言葉】

エンジニアの皆さんが持っている技術力や専門性はすごい！！  
しかし、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”、“共感と呼ぶ”プレゼンが必要です。  
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します。  
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。制約を突破し、聴衆の心を掴み、共感と行動を生む「突破型プレゼン」の秘密を体感してください。

- 【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。相互にコミュニケーションをとり、理解を深めながら進めます。
- 【習得知識】 ビフォーアフターで自分自身のプレゼンの違いを体感いただけます。  
1) 技術的な内容を分かりやすく、共感と呼ぶ形で伝えるための構成方法  
2) プレゼンの目的を明確化し、行動を促す「ゴール設計術」  
3) 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  
4) 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  
5) 「質問」や「フィードバック」に柔軟に応える即興力 など

●申込書・2025年5月22日（木）「エンジニアのためのプレゼン革命!!  
聴衆の心を奪う聴衆を動かす「突破型」プレゼンテーション」

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 関連部署へご回覧願います

◆ 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. プレゼンの「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践  
  
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践  
  
～休憩～ (5分)

4. 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方法  
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  
  
～休憩～ (10分)  
  
5. 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  
  
6. プレゼンの実践 振り返りと実践に向けた計画  
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  
「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  
自分のプレゼンの振り返りと評価  
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4-5-1 1-5F  
TEL: 03-6435-1138  
FAX: 03-6435-3685  
E-mail: th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 0522 (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/>