

1日で劇的変化を実感できる！

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

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 ◆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：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、共感を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”、“共感を呼ぶ”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じさせる方法、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、共感を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

◆ 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
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願います。

●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/>