

“聴き手を説得する”ための「伝える技術」～自身のプレゼンスを高める～

(4118134)

“聴き手を説得する”ための「伝える技術」～自身のプレゼンスを高める～

ー前回のセミナーは参加者様全員が「非常によい」「良い」と評価しました

「情報システムを企画する、それを上司に、役員に承認していただく」ここにも「プレゼンテーション」が必要になります。決して営業やマーケティング部門だけのスキルではありません。“聴き手の心を動かす”“聴き手を説得する”ための21のポイントを実践も含めてレクチャーします。皆さんは、言葉の表現技術、言葉の持つ力、そして通常に経験している“プレゼンの問題”を改めて考えることになるでしょう。

聴講だけのご参加を歓迎します。ただ、本セミナーでは、希望者に実際にプレゼンテーションをしていただき、参加者・講師が改善点を指摘することによって、実際の場で活用できることも目指しております。ぜひ挑戦してください。

開催日時	2018年6月6日(水) 10:00-17:00
カテゴリー	業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	永井一美 氏 (オレンジコミュニケーション・サポート 代表) 日本システムウェア株式会社にて、当時、日の丸コンピュータとして電電公社・富士通・日本電気・日立製作所が共同開発していた「DIPSプロジェクト」に技術者として携わる。その後、システムインテグレーション部隊のマネージャー。 「2000年問題」時に対応促進のため、顧客相手に数多くプレゼンテーションを実施。このときにプレゼンの重要性を痛感。その後、請負ではなくアメリカが成功していた「ソフトウェアの可能性」を追求すべく、“2000年問題”収束後の6月にアクシスソフト（現在、合併によりオープンストリーム）に転職、製品事業の立ち上げに尽力。2006年に代表取締役社長に就任。入社時より携わったリッチクライアント/RIA製品は国産ではトップシェアとなった。 また、MIJS (Made In Japan Software consortium) 理事としてワークショップで各社製品紹介を担当。ソフトウェアベンダーの知財権をサポートする日本IT特許組合では理事長を歴任。会社および団体、ビジネスにおいてプレゼンテーションは重要な役割を果たした。2011年9末にアクシスソフト代表を退任。2014年8月、日本ネクサウェブ株式会社COOとして再びRIA事業に参画、2019年12末に退任。ライフワークである「プレゼンテーション研修」は、2012年以降継続してその重要性を伝えている。
参加費	J U A S 会員/ITC : 33,000円 一般 : 42,000円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (日本橋堀留町2丁目ビル2階)
対象	製品・提案・プロジェクトなどについて複数の方の前で口頭で説明される方 初級
開催形式	講義
定員	15名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント)
ITCA認定番号	ITCC-CPJU9218
ITCA認定時間	6

主な内容

「どんな仕事に就いたとしても、また、その仕事がどのように変化したとしても必ず役に立つ『転移可能』な能力」、それが「21世紀型スキル」です。

ここで学ぶ「プレゼンテーション・スキル」は「コミュニケーション・スキル」の1つ。そして「コミュニケーション」は「21世紀型スキル」であり、「仕事のツール (Tools for W-orking)」に位置付けられています。“一生懸命覚えて、将来は使わないスキル”ではなく、皆さんをずっと助けてくれる。それが「プレゼンテーション・スキル」です。

「情報システムを企画する、それを上司に、役員に承認していただく」ここにも「プレゼンテーション」が必要になります。決して営業やマーケティング部門だけのスキルではありません。

“聴き手の心を動かす” “聴き手を説得する” ための21のポイントを実践も含めてレクチャーします。皆さんは、言葉の表現技術、言葉の持つ力、そして通常に経験している“プレゼンの問題”を改めて考えることになるでしょう。

聴講だけのご参加を歓迎します。ただ、本セミナーでは、希望者に実際にプレゼンテーションをしていただき、参加者・講師が改善点を指摘することによって、実際の場で活用できることも目指しております。ぜひ挑戦してください。参考までに過去の参加者様の生の声を掲げておきます。

- ・ 色々なプレゼンの動画、講師の実演が大変に参考になりました。
良い悪いが比較できました。
- ・ 改めまして自分を見つめ直すことができました。
- ・ 大変に良いです。他の人に伝えます。
- ・ プレゼンに関して多くの気づきを得ました。

◆主な研修内容：

- 序論 ・ プレゼンテーションとは
 - ・ 私は何者か？
- 本論 ・ アリストテレスの教え
 - ・ プレゼンテーション21のポイント
企画&制作編、予行編、本番編
 - ・ スライドの功罪
- 実践 ・ 各自プレゼンテーション実施
各自5分のプレゼン
講評
- まとめ・チャート
 - ・ ストーリーテリングとレトリック
 - ・ 質疑応答