

業務プレゼンテーションにおける「話し方を磨く講座」 (4119078)

大手SI会社元SEが語る「話しベタ」でもプロになれるノウハウ一挙大公開

業務プレゼンテーションにおける「話し方を磨く講座」

～聴き手を惹き付ける！魅力的なプレゼンターになるための一日集中セミナー

「プレゼンテーション」の基本スタンスをはじめ、マインド・テクニック・コンテンツといった、わかりやすい切り口で、誰もが魅力的なプレゼンターになれるよう、基本から応用までを指導する内容を用意しています。現役プロ講師直伝の充実した一日集中セミナーです。講義終了後も実践力を強化していくために必要な準備法&練習法をお伝えします。

開催日時	2019年9月17日(火) 10:00-18:00
カテゴリ	業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	町田和隆 氏 (株式会社MOONコンサルティング 代表取締役) 1963年2月生まれ。学生プログラマ・上場会社システムエンジニアを経て、25歳で『脱オタク宣言』を自らに課し、不動産の営業マンに転身。その後も、成果に厳しい外資系生保・外資系商社の営業・マーケティング・企画部門に従事。1996年独立開業。企業の戦略顧問・7Pマーケティング戦略の活用提案・人材育成を通じて、中小・ベンチャー企業を元気にするプロフェッショナルコンサルタント。2005年フルコンタクト空手の黒帯を取得し、脱オタクを完了。 丸の内起業塾(2008年第六期～)講師。 筑波大学・非常勤講師(「王国の息吹」～価値を創るスポーツビジネスマネジメント)。自らの体験を元に、話し方の向上によって人生を切り拓きたい方に向けた通信教育『奇跡の話し方講座 The secret 7 days lesson』の提供を行っている。 代表作『なぜ顧客が見つからないのか。』(総合法令出版) 最新作『悩まずに！今すぐ顧客が集まるマーケティング』(フォレスト出版)
参加費	JUAS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(ユニゾ堀留町二丁目ビル2階)
対象	・聴き手を惹き付けるプレゼンのコツを知りたい方 ・プレゼンテーションの本質を学び、実力アップしたい方 ・現状のプレゼンスキルに限界を感じている方・プレゼン当日まで緊張の連続だという方 ・プレゼンの苦手意識を短期間で克服したい方 ・関係者への説得力を高め、プロジェクトを前進させたい方 ・顧客、上司、部下にきちんと自分の考えを伝えたい方・ライバルより、頭一つ跳び抜きたい方 初級
開催形式	講義、グループ演習
定員	20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-CPJU9078
ITCA認定時間	7

主な内容

<<参加者の声>>

- ・形式ばった方法論ではなく、腑に落ちる方法論を教えて頂いた(金融業)
- ・他にはない踏み込んだ具体的なポイントが聞けた(情報システム業)
- ・自分のプレゼン姿をビデオで撮影し、フィードバックをもらうことで自分に足りないものを自覚することができた(情報システム業)

あなたのプレゼンテーションは聴き手を惹き付けていますか？ 間違いのない情報を、完璧に語り尽くしたのにもかかわらず、なぜ聴き手からYESがもらえないのか…。理由もわからないままに同じような悔しい思いを何回も経験するビジネスマンは決して少なくありません。もし、あなたがご自身の内面で認識している実力と、外部評価とのギャップがなかなか埋まらないとしたら、それはもしかするとプレゼンテーションの基本スタンスを大きく履き違えているのかもしれないかもしれません。詳しくは講義の中

で明らかにしますが、例えば『情報に漏れないように準備する』という点…。一見すると正しそうですが、実は情報には漏れがあっただけなんです。

本セミナーでは今お話しした「プレゼンテーション」の基本スタンスをはじめ、マインド・テクニック・コンテンツといったわかりやすい切り口で誰もが魅力的なプレゼンターになれるよう、基本から応用までを指導する内容を用意しています。現役プロ講師直伝の充実した一日集中セミナーです。

また、講義終了後でも自宅や会社でできる実践力を強化していくために必要な「準備法&練習法」をお伝えします。ここが一番大切なところとなります。なぜなら本番とは練習の淡々とした再現にすぎないからです。プレゼンター本人が、実践的なトレーニングを正しい方法でどれだけ行ったかがプレゼン成功のすべてのカギとなります。

本セミナーを通じて、あなたも聴き手を惹き付けるプレゼンターになるためのノウハウを学んでみませんか？

<<対象>>

- ・聴き手を惹き付けるプレゼンのコツを知りたい方
- ・プレゼンテーションの本質を学び、実力アップしたい方
- ・現状のプレゼンスキルに限界を感じている方
- ・プレゼン当日まで緊張の連続だという方
- ・プレゼンの苦手意識を短期間で克服したい方
- ・関係者への説得力を高め、プロジェクトを前進させたい方
- ・顧客、上司、部下にきちんと自分の考えを伝えたい方
- ・ライバルより、頭一つ飛び抜きたい方

<<内容>>

1. なぜ、「プレゼンにおける話し方」を磨くのか？

- (1) 『自己流』は『事故流』！？
- (2) 聴き手の腑に落ち、人が動くプレゼンとは？
- (3) プレゼンの良否で、多くの人の運命が変わる

2. これを外してはいけない！「プレゼンテーション」の基本スタンス

- (1) なぜ、あなたのプレゼンは魅力的ではないのか？
- (2) プレゼンターの9割がハマる！3つの大きな落とし穴とは？
- (3) 手段と目的を取り違えない

3. 魅力的なプレゼンターになるための心構え（マインド）

- (1) パッションとエンスージアズムで激的なまでに変化するプレゼン
- (2) そもそも、その商品・サービス・プロジェクトが好きですか？
- (3) 落としどころを前もって押さえる
- (4) 無意識のまま陥り、抜け出しにくい自意識過剰ベクトル

4. 聴き手を惹き付ける伝え方・魅せ方（テクニック）

- (1) ボディコントロールの魔法
- (2) あなたの熱意をスキルに乗せて
- (3) 話し手の成功を阻む制約条件と克服ノウハウ
- (4) 脱！陳腐なスライド

5. 共感を誘い、成果を引き出すストーリー展開術（コンテンツ）

- (1) 『レポートトーク（情報伝達型）』ではなく『ラポートトーク（情緒訴求型）』で！
- (2) 冒頭のマイストーリー……それはプレゼンターが“あなた”であること理由
- (3) 腑に落とすためのアナロジーとメタファー
- (4) 差別優位性をキャッチコピー化し、切れ味を高める
- (5) クロージングあってこそそのプレゼンテーション

6. トレーニング&フィードバック

- (1) 正しい練習法を身に付ける
- (2) 発声法の基本
- (3) 呼吸法の基本
- (4) 声の磨き方
- (5) ケーススタディ：プロ講師のプレゼンを盗め

7. 事前学習&当日実習

下記A) B) C) の課題のうち、どれか一つを事前学習で選択して頂きます。

- A) 事務局提供のモデル原稿&素材（案件：営業日報システム）
- B) 講師提供のモデル原稿&素材（案件：絵画のレンタル事業）
- C) 受講者本人が希望する案件（案件：自由）



当日、同じ課題を選択した数名にてグループを結成し、自薦または他薦で選出された各グループの代表プレゼンターが、クラス全員を前にプレゼンを実施します。選出された代表プレゼンター以外のグループメンバーは、プレゼン実習前のグループワークにおいて、代表プレゼンターがより洗練されたプレゼンになるよう、講義内容に準じたアドバイスを提供してください。