

業務プレゼンテーションにおける話の磨き方講座【会場】 (4125175)

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大公開、業務プレゼンテーションにおける話の磨き方講座。「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に、基本から応用までを指導する内容を用意しています。

開催日時	2025年9月17日(水) 10:00-17:00会場
JUAS研修分類	ビジネススキル(ビジネス・コミュニケーション)
カテゴリー	業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	<p>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。学生プログラマー・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、投資用不動産のコミッション営業マンに転身。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。企業の経営顧問等を経て、現在は、大企業からベンチャー企業までを対象とした人材育成、ならびに、自社でヒーリングスクールを運営し、実践で得た効果性の高いマーケティング戦略を、同業や類似業種に提供している。 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。</p> <p>代表著書『なぜ顧客が見つからないのか。』（総合法令出版）。 最新著書『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）。 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、2011-2013年）。 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。</p>
参加費	JUAS会員/ITC：35,200円 一般：45,100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 (NBF東銀座スクエア2F)
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	25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）
特記	当日、同じ課題をセレクト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。
ITCA認定時間	6

主な内容

■受講形態

会場のみ（オンラインなし）【Co-lab-po（2階会議室）施設利用にあたっての取り組み】

■テキスト

当日配布

■開催日までの課題事項

特になし

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、外部の評価のギャップの溝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ません。

本講座では、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に、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。

<受講者の声>

- ・プレゼンテーションについてきちんと教えていただく機会がなかったので、非常にためになった。
また、実践する機会が多くあり、自身への分もそうですが、他の方のプレゼンも見られて大変勉強になった。
- ・プレゼンにおける“つかみ”の重要性を実感できた。
- ・講師の方の話がとても興味深く集中できた。

◆主な内容

- 1 なぜ、「プレゼンにおける話し方」を磨くのか
- 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
- 3 魅力的なプレゼンターになるための心構え（マインド）
- 4 聴き手を惹き付ける伝え方・魅せ方（テクニック）
- 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）
- 6 トレーニング&フィードバック
 - ・正しい練習法を身に付ける ・発声法の基本 ・呼吸法の基本 ・声の磨き方 ・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セレクトして頂きます。（任意のものです）

- 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、同じ課題をセレクト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。