

# プレゼンテーション・話し方

1

## プレゼンテーションの目的

提案を受け入れてもらい、心から行動を起こしてもらえる

## プレゼンテーション研修の主な効果

1. 的確な事前準備ができる
2. 相手の心を動かせる説得力と表現力が身につく
3. 会議や報告の場が、スムーズに進むようになる
4. 営業成績が上がり、企画提案が通るようになる
5. 周囲に対する影響力が格段にアップする 他



存在感  
(あり方・情熱)



表現力  
(伝え方・見せ方)



論理性  
(戦略的シナリオ)

## 研修プログラム概要

レベルに合わせたプログラムをお選びいただけます  
目的に合わせたトレーニング内容にカスタマイズします。

- 1 ベーシックレベル (伝える事の基礎知識とスキル)
- 2 ビジネスレベル (営業・接客・交渉力アップ)
- 3 リーダーレベル (管理職・役職の影響力アップ)
- 4 エグゼクティブレベル (経営者・社内トレーナー・講師レベル)
- 5 プロフェッショナルレベル (アナウンサー話し家・TEDレベル)

## プログラム内容

### 1. ベーシックレベル研修

説得力のある1分間トーク

#### 実践型

仕事は勿論、日常生活に於いても伝えることは必ず必要です。ビジネスの成否を決めるのも、プレゼンテーション。しかし、その技術や能力を磨くトレーニングを受けている人は意外と少ないものです。

【ベーシックレベル研修】では、心を動かす話し方・シナリオ・見せ方まで、聴いてもらえる話にするための基本的なトレーニング方法を実践型でお伝えします。

#### 参考プログラム

##### 【相手に伝わる話し方とプレゼンテーション】

- 1) プレゼンテーションが成功する3要素
- 2) 相手に伝わる為の必須のコミュニケーション原則
- 3) 印象に残るプレゼンテーションにするポイント
- 4) 聴いてもらえる声・話し方・見せ方
- 5) 本質を捉え「短く」「簡潔」に伝える技術
- 6) 目的・Whyを見失わない論理的内容構成作り
- 7) やってはいけないタブーベスト10
- 8) 「あなただから」と言われるプレゼンターに！

### 2. ビジネスレベル研修

WIN-WINの会話力

#### 実践・ケーススタディ型

営業や交渉に臨むとき、提案内容にばかりに重きを置きがちです。しかし、信頼関係構築につながる「会話力」の重要性にはあまり気づいていません。言い方一つ、言葉の選び方一つで展開は大きく変わります。

【ビジネスレベル研修】では、交渉時の表現【伝え方・聴き方・訊ね方】にテーマを絞り、Win-Win交渉術を体得していただきます。

#### 参考プログラム

##### 【相手の納得を生み出す“交渉術プレゼンテーション”】

- 1) 「説得」と「納得」の違い・そのメカニズム
- 2) 交渉の成功率を上げる4つのポイント
- 3) 主張の内容ではなく主張の仕方を磨く
- 4) 関係の扉を開く5つのステップ
- 5) 「聞いてみたい」を引き出す技術
- 6) 相手を引き込む話しかけスキル3
- 7) 7つのステップで動きのある話を作る
- 8) 営業・交渉の成功はGive & Given！

# プレゼンテーション・話し方

2

## ＝ プログラム内容

### 3. リーダーレベル研修

人を動かし成果を出す

#### 実践型

チーム力を最大に発揮するには、チームが同じ方向を向き、状況や場、相手に合わせて柔軟に対応できるプレゼンカを持ち合わせている必要があります。

【リーダーレベル研修】では、リーダーが持っていないとは思えないビジョンについて取り組みます。相手の心を動かし、相手の行動に変化を起こすためには、リーダーはどのようにビジョンを語ればいいのかをトレーニングします。

#### 参考プログラム

##### 【組織を動かすリーダーシップ】

- 1) リーダーシップとは
- 2) リーダーが伝えるメッセージ
- 3) 上手く話すことに力を注がない！
- 4) 自分が伝えたいことの柱を持つ
- 5) 相手の世界を捉える方法
- 6) 観察力を徹底的に磨く手法
- 7) 事前準備のポイント5
- 8) 自分の言葉に力をもたせる

### 4. エグゼクティブレベル研修

メッセージによる影響力を上げる

#### 実践型

経営者、役員、社内講師レベルの人達は、多くの人の前で話す機会が増えます。様々な価値観を持った人に対して、支持を得て、信頼を築かなくてはなりません。

【エグゼクティブレベル研修】は、短時間でも長時間でも、話に聞き手がひきつけられ、共感と変化を起こすことが出来る手法を磨いていくトレーニングです。

#### 参考プログラム

##### 【トップリーダーの為の戦略的プレゼンテーション】

- 1) スピーチカの前に、あなたの影響力を見直す
- 2) 同じ内容でもどう伝えるかで結果が変わる
- 3) 4つの視点で内容を構成する
- 4) 短時間で興味を引くエレベータピッチ
- 5) インパクトワードはこう作る
- 6) 説明するのではなく思いを伝える
- 7) 表現方法を追求する
- 8) プレゼン発表・フィードバック

### 5. プロフェッショナルレベル研修

質の高い話し方と存在感

#### 実践型

プロ講師、講演者、メディア出演者など、伝えること・話すことのプロフェッショナルな仕事につきたい人、既に持っているが、よりレベルアップをしたいという人の為のトレーニング。プロ講師やトレーナー養成プログラムにもつながる内容です。

#### 参考プログラム

##### 【講師・トレーナートレーニング】

- 1) 自己分析 (VTR)
- 2) プロの声を作るためのトレーニング法
- 3) 場のベクトルコントロール
- 4) 人が自分に語りかけてくると感じるトーク
- 5) 臨場感のある語り、ユーモアのある表現
- 6) 注意と興味を引く印象作りとインパクト
- 7) 伝えるための最強のイメージ法
- 8) Q&Aトレーニング
- 9) 成果をフィードバック (VTR)

※ VTR撮影を使った個人フィードバック式トレーニングは8人迄

※ 実践型の集合研修は、会場定員の8割の人数迄

※ 講演においては、人数制限はありません

※ マンツーマントレーニン可能 (お一人お一人に合わせたカリキュラムをご提案します)

※ 参考プログラムは、過去に行われたトレーニングの参考例です。ニーズに合わせてカスタマイズ致します。