

開発・生産・品質・購買担当者のプレゼンを強化する！

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

～思いを伝え聞き手を動かす“7つのスキル”を修得する!～ プレゼンテーション基礎講座(実習付き)

◆日時：2019年11月14日(木) 10:00～16:30 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
◆会場：連合会館 402号室 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お茶の水駅下車 徒歩約5分)

話し手の特徴と個性を活かす7つのスキルを学び グループ実習と発表体験を通じて心に届き聞き手を動かす プレゼンを身につける特別セミナー!!

【講師の言葉】

会議や報告会、商談や折衝の場面では「以心伝心」「阿吽の呼吸」「まあまあ…」といったコミュニケーションスタイルが多く、相手の「理解」や「YES」を引き出せずに終わることがしばしば見受けられます。内容を解り易く正しく伝えて、相手の理解と合意を引き出し、ビジネスチャンスを掴むには、“心に伝え聞き手を動かす”プレゼンテーションが決め手となります。「立石に水」のように話すことが、上手なプレゼンテーションと思われがちですが、メラビアンの法則では、第一印象が聞き手に作用しプレゼンを決める！従って、姿勢や発声などの印象を良くすると、プレゼン効果も高まると言われています。

本セミナーでは、聞き手に好印象を与える所作づくりを目指して、姿勢や話し方の問題点を診断士がチェックし、技術士が処置・対策を全員にアドバイスします。話し手の特徴と個性を活かす7つのスキルを学び、グループ実習と発表体験を通じて“心に届き、聞き手を動かす”プレゼンを身につけていただきます。この機会に、本セミナーに参加してプレゼンテーションの力を強化しましょう！

【受講対象】 開発・技術・設計・資材・購買・生産・品質部門の
マネージャー、部下を持つ管理・監督者、人前で話す機会がある方々

【予備知識】 特になし

【習得知識】 1) 聞き手に届くプレゼンテーション 2) 聞き手を動かすプレゼンテーション

◆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7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7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



(株)TH企画 セミナーセンター

〒108-0014 東京都港区芝5-30-1-210

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

E-mail: th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 1114 (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。

<http://www.thplan.com/>

◆プログラム◆

- 【講師】 坂田 慎一 先生 SKGマネジメント代表
技術士・中小企業診断士・プレゼンクリエイター
- 永吉 和雄 先生 コンサルティングオフィスフットループ代表
中小企業診断士・プレゼン主任講師
- 山岸 智也 先生 山岸コンサルティングオフィス代表
中小企業診断士、プレゼン主任講師

1. はじめに

2. プレゼンテーションをやってみよう!

- 1) 自己紹介で参加目的をプレゼンする
- 2) プレゼン内容をチェックする
- 3) スキルアップシートの作成とフォロー
- 4) 強化テーマの選定と発表

3. 聞き手に届くプレゼンテーション

- 1) プレゼンは見た目の印象で決まる
- 2) 聞き手に好印象を与えるエクササイズ
 - ① すっきりとたっていますか?
 - ② 美しい姿勢を意識していますか?
 - ③ お腹から声を出していますか?
 - ④ 腹式呼吸で発声しましょう!

4. プレゼンテーションワーク(1)

- 1) 「技術・サービスの3分プレゼン」
 - ① テーマ『自社の技術やサービス紹介』
 - ② プレゼン目的の整理と聞き手の理解
 - ③ 原稿作成10分(リハーサル含む)
- 2) 3分プレゼンテーションの実施

5. 聞き手を動かすプレゼンテーション

- 1) プレゼンテーションで思いを伝える
- 2) 聞き手を動かすプレゼンテーション
- 3) 人前であがらない秘訣を身につける

6. プレゼンテーションワーク(2)

- 1) テーマ「自由設定(3分プレゼン)」
- 2) ゴール: 聞き手から賛同を引き出す
- 3) 3分プレゼンの実施と評価

7. まとめ 質疑・応答

プレゼンテーション7変化

個別相談(当日受け付けます)

●申込書・2019年11月14日(木)「～思いを伝え聞き手を動かす“7つのスキル”を修得する!～ プレゼンテーション基礎講座(実習付き)」

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	