

実践ワークを交えて、刺さるプレゼンを習得！！

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

| | |
|----------------------|--|
| Zoom セミナー !! | <h1>武器になるプレゼンテーション技術</h1> <p>～人を動かすプレゼンの具体的ノウハウ～</p> |
| LIVE配信のみ (録画配信無し) | |

- ◆日 時：2024年5月7日(火) 10:30～16:30
- ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
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
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム)
※LIVE配信のみ (録画視聴ありません)
- ◆受講資料：電子テキスト (受講料に含)

準備の心構えと注意点、聞き手のフォーカスの絞り方、インパクトを残す具体的方法、資料作成のコツ、デリバリーのポイントについて、実践的にわかりやすく解説する特別セミナー !! 演習・ワークを交え相互のコミュニケーションをとりながら進めます。

【講師の言葉】

世の中には、多くのプレゼンテーション研修が存在します。論理的に話す、伝わりやすいように話す、簡潔に話す…など ほとんどのビジネスパーソンがどこかで聞かれ、学ばれ、意識をされているのではないのでしょうか？しかし、あなたのプレゼンで『人を巻き込み・人を動かす』ことはできているのでしょうか？自信をもって「YES!」と答えられる方は意外と少ないのではないのでしょうか。

本セミナーでは、「武器」になるプレゼンテーション技術を習得いただけます。目的は聞き手を動かすことです。聞き手を動かすプレゼンができれば、様々なビジネスシーンで武器になることでしょう。セミナーでは、受講者の皆さまとインターラクティブなコミュニケーションをとりながら、多くの演習を交えながら理解を深め、実践で使えるようになることに拘りたいと思います。

ぜひ“伝える力”を磨く機会として活用してください。

【受講形式】 WEB受講のみ
※Live配信のみ録画視聴はありません
※本セミナーは、Zoomシステム利用によるオンライン配信となります。
※演習・ワークが複数ありますので、WEBカメラ・音声マイクをご準備願います。

【受講対象】 新入社員・若手のビジネスパーソン
ビジネスで伝えることを武器にしたい方
プレゼンを学びなおしたい方
コミュニケーション技術を学びたい方
伝える力を磨きたい方 など
※講師業・技術コンサルタントの方は、受講をご遠慮ください。

【予備知識】 特に必要ありません。対話を行い理解を深めながら進めます。

- 【習得知識】**
- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 1) 効率的なプレゼン準備とは | 2) 誰に向かって話すのか？そのテクニック |
| 3) 強烈な印象 (インパクト) を残す方法 | 4) スライドの見せ方の工夫 |
| 5) ストーリー作りのノウハウ | 6) デリバリーで絶対にはやっけないこと |
| 7) ビジネススクールでは教えないノウハウ など | |

●申込書・2024年5月7日(火)「武器になるプレゼンテーション技術」

| | | | | | |
|------------|--|---|--|--------|--|
| 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 | |

◆ プログラム ◆

【講師】 株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典

英国製薬企業、武田薬品工業にてマーケティング部 プロダクトマネージャーを経て現在に至る

1. 心構えと準備
 - ・動かすプレゼンは技術である
 - ・PPTから作り始めるのは悪なのか？
 - ・エレベータピッチ
 - ・一言で目的を表現できますか??
 - ・構造思考とイシュー
 - ※演習、ワーク
2. 聞き手は誰?フォーカスの絞り方
 - ・聞き手が望むものをどうやって理解するのか
 - ・ターゲットの絞り方
 - ・聴き手のリサーチ内容
 - ・フォーカスすることで印象は劇的に変わる
 - ※演習、ワーク
3. インパクトを残すことに拘る
 - ・数字で語る
 - ・数字の鍛え方
 - ・ファクトで語る
 - ・ストーリーで語る
 - ・理と情にアプローチする
 - ※演習、ワーク
4. スライドの見せ方
 - ・スライド作りの必須知識
 - ・意味を持たせる
 - ・プラス思考は要注意
 - ・色の使い方
 - ・見せ方で重要な3つのポイント
 - ※演習、ワーク
5. デリバリー
 - ・デリバリーで意識すべき5つのポイント
 - ・緊張のマネジメント
 - ・上達のコツ
 - ・オンラインプレゼンのコツ
 - ※演習、ワーク

質疑・応答

【受講者の声】

- ・プレゼンを行う前の準備が不足していた点に気づくことができました。相手のリサーチにも取り組んで戦略的に相手に動いていただけるようにしたいです。
- ・演習も含め、終了まで興味深く受講させていただきました。思わずうなずいてしまう内容ばかりで勉強になりました。
- ・本日は分かりやすい内容をありがとうございました。プレゼンを「相手を動かす手段」として改めて認識でき、その重要性も理解できました。同僚で伝え方で悩んでいる人がいるため、内容を共有したいと思います。
- ・新しい発見ばかりで有意義でした。当たり前と思う内容も斜め上をいくようなインパクトがありました。知人にオススメしたくなるようなすばらしい内容でした。

◆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8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8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お願いします。

●申込先 TH企画 セミナーセンター
株式会社 TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4-5-11-5F
TEL: 03-6435-1138
FAX: 03-6435-3685
E-mail: th@thplan.com

TH企画 → 0507 (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。

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