

データの説明・EBMの提示だけでは不十分！

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

# 会場受講 技術が輝くプレゼンテーションの新しいカタチ ～技術を魅力的に伝え行動を促すプレゼン力養成講座～【会場受講のみ】

◆日時：2025年3月17日(月) 10:00～16:30 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円  
◆会場：TH企画セミナールームA ※会場受講のみ 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田町駅下車 徒歩約6分) ◆受講資料：PDF資料(受講料に含)

技術的な内容プラス共感を呼ぶ形で伝えるノウハウ、スライドや視覚資料を効果的の使い方、目的を明確化し行動を促す「ゴール設計術」、技術的な専門知識を活かして聴衆に信頼される話し方・立ち振る舞い、「質問」や「フィードバック」に柔軟に応える即興力について、演習ワークを交えながら実践的に解説する特別セミナー !!

【講師の言葉】  
エンジニアの皆さんが持っている技術力や専門性はすごい。しかし、それが伝わらなければ意味がありません。優れたアイデアや成果を埋もれさせないためには、“伝える力”が必要です。  
本セミナーでは、データやエビデンスの説明を超えた、新しいプレゼンの形を学びます。ストーリーテリングで技術を感じさせる方法、見た瞬間に伝わるスライドの作り方、そして相手を行動に導くゴール設計を徹底解説。  
また、専門知識を信頼に変え、聴衆との対話を楽しむスキルも身につけます。寡黙に技術を磨く時代は終わり。技術を“響かせる力”で、あなたの価値を最大化するための武器を手に入れてください。明日から、あなたのプレゼンが未来を動かす武器に変わります。

【受講形式】 会場受講のみ  
【受講対象】 若手～中堅のエンジニアの方 行動を促すプレゼンテーション技術を学びたい方  
伝える力を磨きたい方 ビジネスで伝えることを武器にしたい方 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。相互にコミュニケーションをとり、理解を深めながら進めます。  
【習得知識】 1) 技術的な内容を分かりやすく、共感を呼ぶ形で伝えるための構成方法  
2) スライドや視覚資料を効果的に使い、複雑な情報を簡潔に伝える技術  
3) プレゼンの目的を明確化し、行動を促す「ゴール設計術」  
4) 技術的な専門知識を活かして、聴衆に信頼される話し方や立ち振る舞い  
5) 「質問」や「フィードバック」に柔軟に応える即興力 など  
【受講者の声】 ・参考になるセミナーでした。今日の学びを実践し自分のプレゼンに活かしたいと思いました。  
・実践ワークを通して、自分事として考える時間があり理解が深まりました。自分のプレゼンをアップデートしたいと思います。ありがとうございました。  
・プレゼンを体系的に学んだことが無かったので、とても参考になりました。テキストを振り返りしっかり実践で活用していきたいです。  
・参考になるセミナーでした。今日の学びを実践し自分のプレゼンに活かしたいと思いました。  
・自分のものにするには継続したトレーニングが必要だと感じました。そのきっかけと方法を知れたことは非常に良かったです。

●申込書・2025年3月17日(月)「技術が輝くプレゼンテーションの新しいカタチ」

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  
Japan Society for Negotiation Studies Certified Negotiation Analyst Level 1  
アストラゼネカ(株)、武田薬品工業(株)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

0. はじめに  
1. プレゼンの「常識」を覆す  
(イントロダクション + デモ)  
目的：プレゼンの本質を見直し、従来のやり方から抜け出すための準備を整える  
・「プレゼンとは何か?」  
・「悪いプレゼン」をデモンストレーション  
・理想のプレゼンとは  
・聴衆の感情を揺さぶり、行動を促す定義と実践  
2. 制約を超える発想力ワークショップ  
目的：制約が創造性を高めることを体感し、柔軟な発想力を鍛える  
・制約付きプレゼンの実施  
・3つの制約を課した即興プレゼン  
・フィードバック&ディスカッション  
～昼休み～(60分)  
3. 聴衆を巻き込む技術  
目的：聴衆の心理を理解し、感情と行動を引き出すプレゼンを学ぶ  
・サスペンス効果の作り方  
情報を伏せるテクニック、期待を裏切る展開の演出方法  
・聴衆参加型プレゼン  
質問や投票を活用し、聴衆の関与を引き出す  
・実践演習：聴衆を巻き込むためのプレゼン設計と実践  
～休憩～(5分)

4. 非言語コミュニケーションの徹底分析  
目的：言葉以外の要素(動き、視線、沈黙etc)を活用し、プレゼンの影響力を高める。  
・視線と動きの心理効果  
アイコンタクト、ボディランゲージ、間(沈黙)の使い方をデモンストレーション  
・実験：自分の動きや視線を録画・観察し改善点をフィードバック  
・演習：非言語を活用したプレゼン実践  
～休憩～(10分)  
5. シネマティックプレゼンの構築と実践  
目的：映画のようなストーリー性と演出で記憶に残るプレゼンを作り上げる。  
・「イントロ=オープニング」「問題提起=クライマックス」「解決策=感動のエンディング」の組み立て方  
・ストーリーを強調するビジュアルと音響の活用方法  
演習：シネマティックプレゼンの設計と発表  
フィードバックと改善案のディスカッション  
6. 振り返りと実践に向けた計画  
目的：学びを整理し、実務に活かすための行動計画とコミットメント  
自分のプレゼンの振り返りと評価  
「次回のプレゼンで取り入れたい3つのポイント」を具体化環境づくり  
質疑・応答

◆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4-5-1 11-5F  
TEL: 03-6435-1138  
FAX: 03-6435-3685  
E-mail: th@thplan.com  
検索 TH企画 → サイト内検索 0317 (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/>