

医療関係者に響くプレゼン術 速習編

～必ず実践すべきポイントについて演習を交えて解説～

ZOOM
セミナー

LIVE配信のみ
(録画視聴なし)

★日時：2025年8月29日（金）13:00～16:00 ★受講料：1名 33,000円（消費税込）
同一セミナー同一企業同時複数人数申込みの場合 1名28,500円

★会場：WEB受講のみ（Zoomシステム） ★受講資料：PDF資料（受講料に含む）
※LIVE配信のみ（録画視聴はありません）

医療者が“聞きたくなる” “伝わる”プレゼンのノウハウについて、
注意するポイント、話法とフレームワーク、ストーリーテリング、
Q&Aで聴衆を巻き込むテクニックなど、
事例とワークを交えながら徹底的に実践する特別セミナー！！

【講師の言葉】

医師や薬剤師など、医療関係者に向けてプレゼンテーションを行った際、思ったように響かない...そのような経験はないでしょうか。原因の多くは「伝え方」にあります。

医療業界には“3つの壁”（法規制・多職種・信頼形成）が存在し、一般的なプレゼン手法が通用しないケースも少なくありません。

本セミナーでは、医療者が“聞きたくなる” “伝わる”プレゼンのノウハウを、事例とワークを交えながら徹底的に実践します。導入で信頼を掴み、科学をストーリーで語り、Q&Aで共創を生む。その全体像と技法を学べる速習セミナーです。あなたのプレゼンのupdateにお役立てください！

【受講形式】 WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。
※Live配信のみ（録画視聴はありません）
※双方向のコミュニケーションがあるため、WEBマイク・WEBカメラを使用します。

【予備知識】 特に必要ありません。

【受講対象】

- ・製薬・医療機器業界で働く方々
- ・医師、医療関係者へプレゼンを行う方々
- ・医療関係者と良好なコミュニケーションを図りたい方

【習得知識】

- 1) 医療関係者向けプレゼンの特徴
- 2) 注意するポイント
- 3) 聴衆のフォーカスの絞り方
- 4) 話法とフレームワーク
- 5) ストーリーテリング
- 6) 効果的なQ&A など

【講師】 株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典

アストラゼネカ、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
Japan Society for Negotiation Studies Certified Negotiation Analyst Level 1

1. なぜ医師（医療関係者）向けプレゼンは難しいのか？

- ・医療業界における「3つの壁」
(法規制、多職種、信頼形成)
- ・なぜ医療者はプレゼンを聞かないのか？
- ・典型的な失敗例の例
- ・冒頭1分間勝負の分かれ道

2. Audience Mapで聴衆を構造化する

- ・聞き手のフォーカスの絞り方
- ・医師、薬剤師、看護師、関心軸の違い
- ・プレゼン構成の組み替え技術
- ・対象別訴求シナリオ作成ワーク

3. サイエンス × ストーリーテリング

- ・物語構成法（仮想ではなく実在に拘る）
- ・P.I.S.モデル（Point → Insight → Support）
- ・よくあるNGパターン
- ・データの“語り口”3類型

4. Q&Aで巻き込む力 「共創」の場を作る

- ・聴衆の質問の4分類
- ・EQ-F型のキーポイント
- ・“対立”ではないコンテキストの作り方

5. 実践ワーク

- ・実践&フィードバック
- ・まとめ

質疑・応答

◆セミナーお申込要領

- ・弊社ホームページの申込欄又は、E-mailかFAXにてお申し込みください。
- ・受付後、受講票・請求書等をメールで送信します。
- ・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。
- ・受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。

◆申込書：2025年8月29日：医療関係者に響くプレゼン術 速習編

会社名： 部署名：
住所：
TEL： FAX：
氏名：
Email：

◆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丁目5-11 芝プラザビル5F
TEL: 03-6435-1138 FAX: 03-6435-3685
Email: th@thplan.com

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

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

検索

TH企画



サイト内
キーワード検索

0829

(開催日)