

## 聴衆を動かすプレゼンには型がある

### あなたのプレゼンを武器に変える！！【会場受講のみ】

#### ～聴衆の心を奪う聴衆を動かす「突破型」プレゼンテーション～

★日時：2025年9月19日（金）10:30～16:30

★受講料：1名 49,500円（消費税込）

★会場：TH企画セミナールームA

同一セミナー同一企業同時複数人数申込みの場合 1名44,000円

都営浅草線・三田線：三田駅 徒歩3分（A9出口）

JR田町駅：徒歩7分（三田口）

★受講資料：PDF資料（受講料に含む）

効果的な準備ノウハウ、シンプルに伝える方法、共感を呼ぶ形で伝えるための構成方法、行動を促すゴール設計術、複雑な情報を簡潔に伝える技術、聴衆に信頼される話し方・ゼスチャーについて、実践的に分かりやすく解説する特別セミナー！！

実際に自信のプレゼンでビフォーアフターを体感いただけます。

#### 【講師の言葉】

エンジニアの皆さんを持っている技術力や専門性は素晴らしいと思います！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”、“共感を呼ぶ”プレゼンが必要です。

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動に伝える方法、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します。

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。制約を突破し、聴衆の心を掴み、共感と行動を生む「突破型プレゼン」を体感してください。

【受講形式】会場受講のみ

【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】

ビフォーアフターで自分自身のプレゼンの違いを体感いただけます。

【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。

6) 効果的なQ&A など

- 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) プrezentの目的を明確化し、行動を促す「ゴール設計術」
- 3) 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
- 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
- 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

#### 0. はじめに

##### 1. プrezentの「常識」を覆す（イントロダクション+デモ）

目的: プrezent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
- ・理想的なプレゼンとは
- ・聴衆の感情を揺さぶり、行動を促す定義と実戦

##### 4. 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

##### 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

##### 5. 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）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

##### 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戦

##### 6. プrezent資料づくりのポイント

- ・やってはいけない3つの罠
- ・見えておくと便利な資料作りのフレームワーク
- ・実際の資料から学ぶ ビフォーアフター

##### 7. プrezentの実践 振り返りと実戦に向けた計画

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9月19日：あなたのプレゼンを武器に変える！！

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](mailto: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

0919  
(開催日)