

ビジネスでますます求められるプレゼンテーション能力強化！

実践プレゼンテーション研修！

交渉には欠かせない、相手に伝え、理解し共感してもらう「プレゼンテーション力」を学びます。

プレゼンテーションとは、自分のもつ知識や情報、考え方を相手に正しくわかりやすく伝えることを目的とした行動です。最終的には、相手に主体的な行動を取ってもらうことですが、そのためには、目的を明確にし、情報の伝達率を上げなければなりません。

この講座では、ビジネスでますます求められるプレゼンテーション能力を総合的に上げることを目的としています。

【受講頂きたい方】

- プレゼンテーション力を上げたい方
- 話し方の基本をマスターしたい方
- ビジネスマン・ビジネスウーマン

【研修の進め方】

- プレゼンテーションの理解（講義）
- プレゼンテーション実習（ロープレ）
- 話の組み立て実習（ワーク）

【基本カリキュラム】

半日・1日

半日・1日	
前半	1. プレゼンテーションとは ・情報伝達の構造 ・プレゼンテーション技術の応用範囲 ・コミュニケーションスタイル ・よいプレゼンテーションの6つのポイント
	2. 目的の明確化 ・目的と制約条件 ・聴き手主義 ・聴き手の分析
	3. 人間的側面 ・第一印象・マナー・動作 ・話し方向上のポイント ・話し方の基本技術
後半	4. ビジュアル・ツール ・効果 ・ツールの使い分け ・企画書・チャート
	5. プレゼンテーションの基本的な流れ ・情報収集 ・骨格づくりのプロセス ・シナリオの構成
	6. リハーサル ・プレゼンテーションリハーサル ・点検 ・発表

【研修の特長】

- ①効果的なプレゼンテーション技術が習得できます。
- ②ロープレ中心で強み・弱みが発見できます。
- ③話し方の基本がマスターできます。