

共感でつかみ、論理で納得を得る！ 伝わるための総合力を身につける

「話の構成力×資料の魅せ方×伝える力」プレゼンテーションセミナー

開催日：2019年8月23日(金) 10:00～17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)Smart Present 代表取締役 **新名 史典** 氏

略歴：

1971年、大阪生まれ。1997年大阪府立大学大学院農学研究科修了。サラヤ株式会社にて営業、商品開発の仕事に約15年従事した後、平成23年10月に独立起業。学生時代に徹底的に鍛えられたプレゼン力が認められ、新入社員時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。大手CVSの食品安全を保证する取り組みでは、外資系世界企業との厳しい競争の中、18案件のプレゼンコンペで17勝1敗と圧勝。入社4年目で新規事業の営業統括部長に指名される。しかし、そこで人は正論だけでは動いてくれないという大きな壁にぶつかり、それをきっかけにプレゼンとリーダーシップの本質を追究しノウハウ化。現在の研修コンテンツにそれが活かされている。

特色

プレゼンスキルは大勢の前でのトークのみならず、お客様に説明をしたり、上司に報告したり、会議で発表する機会など多くの場で役に立ちます。採用活動で学生の方々を前にプレゼンする場合も同じですね。目的は、相手に理解をしてもらい、そして行動を促すこと。ただし、そのためにどのような話の流れにするのか？どうすれば相手に「伝わる」のか？問題意識を持っている方はたくさんおられると思います。そのためには「話の構成力×資料の魅せ方×語る力」の3つの視点が重要です。3つの視点を総合力として発揮し、伝えることができれば、確実に伝わります。そしてそこには論理とともに感情への配慮も影響します。

本セミナーでは是非それを身につけてください！

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1.【話の構成力】「わかりやすい」を考えよう！

- (1)わかりやすい話の条件とは？
伝えた「つもり」の伝わり方を確認する【演習】
- (2)伝わるために必要な2つの条件
- (3)聞き手が受け取りやすい話の構成
- (4)ピラミッドストラクチャーを活用して話を構成する

2.【資料の魅せ方】情報と情報の関係性を構造化する

- (1)読ませる資料から見せる資料へ
- (2)表現する力と構成する力を身につける
- (3)見てほしいところに視線を誘導する方法
- (4)この資料を改善してみましょう！
文字だらけの資料をどう改善出来るか？【グループ討議】

3.【語る力】聴き手を惹きつける伝え方

- (1)意外と知らない自分の課題
自分の「伝え方」の癖に気付く【演習】
- (2)よくある課題の解決方法
- (3)資料を効果的に語るために
- (4)あえて感情表現を入れる方法

4.【話の構成力】×【資料の魅せ方】×【語る力】の3つの力を発揮して実践してみましょう

- (1)作ったストーリーを伝えてみましょう！
ストーリー作成からプレゼンの実演まで、実際に行ってみる！【演習】
- (2)相互にフィードバックする
- (3)練習がもたらしてくれる効果
- (4)新たな課題を見つける

5.事例に学ぶ【話の構成力】×【資料の魅せ方】×【語る力】

- (1)事例でおさらいしましょう
- (2)皆様の学びの確認と質疑応答
- (3)人と組織を動かすために

【得られる効果】

- ・短時間で的確に伝わるストーリー構成が身につきます。
- ・資料作成の際に、改善するポイントを理解できるので、すぐに実践できます。
- ・今後、さらにプレゼン力を磨くためのご自身の目標を明確にできます。

参加申込書

(*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料：会員...23,760円 一般...31,320円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/23(金)「話の構成力×資料の魅せ方×伝える力」プレゼンテーションセミナー 【FAX .06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
					氏名			
業種(具体的に記入してください)				E-Mail				
TEL	()		FAX	()		取引店	支店	
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()		部署	役職			
	氏名	()		部署	役職			
	氏名	()		部署	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 /	同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】
一般の方：受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 06-6258-8806
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 ㊦