

プレゼン特盛、つゆたくで。

図表などを用いたプレゼン資料を作成し、わかりやすく説明する。大切なことですが、それだけではプレゼンは成功しません。相手のニーズを的確にとらえ、フォローするなど戦略的に考えることが必要です。ここではプレゼンを広い視点で考えながら、成功する確率を上げるための技術を磨きます。

期待される研修効果

プレゼンを成功させるためには、相手のニーズを捉え、成果を分析し、的確に提案し、印象に残すことが求められます。今回はプレゼンにおける成功までのプロセスを学ぶとともに、説得性を高める表現法や印象を残すキャッチコピー作成などを織り交ぜながら戦略的プレゼンの手法を学び、演習をふまえてその技術を身につけていきます。

- 対象者 若手社員・中堅社員・新任管理者・営業担当者など
 受講人数 40名まで（プレゼン演習にてビデオ撮影を行う場合は20名まで）
 標準時間 14時間（プレゼン演習にてビデオ撮影を行う場合は16時間）



カリキュラム例

※研修目的・時間数・人数などにあわせてカスタマイズいたします。

時間	科目	内容
【1日目】 9:00 ～9:30	オリエンテーション ／アイスブレイク	目的を明確にし、研修効果を高めるための意識づけを行ないます。 ◆研修の目的 ◆ビジネススキルの身につけ方
9:30 ～10:00	戦略的 プレゼンとは？	プレゼンを成功させるためにはどのようなポイントがあるのかを考えるとともに、基礎的なプレゼンの知識を学びます。 ◆プレゼンの成功条件を考える(演習) ◆戦略的プレゼンの流れ
10:00 ～12:30	相手のニーズを 捉えて分析する	相手が何を求めているのかを把握しなければ、どんなに素晴らしい提案も通ることはありません。ここでは相手のニーズを引き出すために必要なコミュニケーションと、それを分析する技術について演習を交えて学びます。 ◆ニーズをつかむコミュニケーション術(演習) ◆ニーズ分析(演習)
13:30 ～17:00	成功するための シナリオづくりⅠ	相手を知り、相手に提案できる内容が決まれば、それをいかに相手に「納得」してもらうかが次の課題となります。そのために必要となる「根拠と関連性を明確にするための論理思考」について学び、技術を身につけます。 ◆納得を促すための論理的思考法(演習) ◆プレゼン資料作成(演習)
【2日目】 9:00 ～11:00	成功するための シナリオづくりⅡ	プレゼンには競争相手が存在するため、提案内容を「いかに印象づけるか」が重要となります。ここでは印象づけに求められる「柔軟な発想」のための創造的思考(クリエイティブシンキング)について学びます。 ◆印象を残す創造的思考法 ◆キャッチコピーの作り方(演習)
11:00 ～12:30	プレゼンで有効な 話し方	作成したシナリオを相手に「正確に」「印象深く」伝えることにより、プレゼンの成功率を高めることができます。ここではそのための「話し方」を学び、演習を行いながら技術を磨いていきます。 ◆プレゼンにおける話し方(演習) ◆表現力を上げる(演習)
13:30 ～16:30	プレゼンテーション 実践演習	今回学んだ手法をふまえて実際にプレゼンテーションの実践をするとともに、受講者同士でフィードバック(振り返り)を行います。(ビデオ撮影で自分自身のプレゼンを客観的に振り返ることも可能です) ◆プレゼンの実践(演習)
16:30 ～17:00	戦略プレゼンの 実践と宣言	今回学んだ手法を現場で使う際の手順ややるべきことなどについて再確認するとともに、実行する『宣言』をします。 ◆現場での活用法(学んだことの振り返り) ◆実行宣言

【ご注意！】

一般的なプレゼン研修は「資料の見せ方」や「プレゼン時における話し方」を中心に構成されていますが、「相手のニーズを捉える」「提案の成果を分析する」「フォローを行う」など、全体的に考えることが必要不可欠です。このカリキュラムでは一つ一つのポイントを理解しながら演習を行い、プレゼンに求められる技術をじっくりと身につける内容となっています。