



心を動かす、人を動かす、仕事を動かす 「プレゼンテーション上達の鉄則」

講演60分～90分

同じ内容のことを言っているのに、伝わる人・伝わらない人、売れる人・売れない人、納得できる人・納得できない人がいます。**それは、「伝え方の違い」が原因かも知れません。**

本日のテーマは『プレゼンテーション』

しかし、大勢の前で話すことだけがプレゼンではなく、売りたい商品や伝えたい気持ちを、実物や資料を駆使して説明するのもプレゼンです。また、採用面接や恋人へのプロポーズなどもプレゼンの一つです。

つまり、自分の人柄や能力を相手に伝えること、自分の愛情の深さや思い伝えること、そして、相手の心を動かし、自分が期待する行動を相手に促すことがプレゼンテーションなのです。

本研修を通じて、プレゼンカにさらに磨きをかけていただき、それをお仕事に活かしていただければ幸いです。

項目

内容

- | | |
|-------------------|--|
| 1. 「伝える」とはということか | (1) 「伝わる」とはということか？
(2) 伝えるために必要な要素とは |
| 2. 「伝えるべき内容」を整理する | (1) 誰に対して → ターゲットは？
(2) ゴールは → どうなって欲しい？
(3) そのためのプロセス → 情報を整理する
(4) 伝える技術 → 表現力を磨く |
| 3. 高いエネルギーを身に付ける | (1) 姿勢を整える
(2) 声を鍛える
(3) 見た目を整える
(4) 濃度・スピード・分量
(5) 表現力の磨き方
(6) 【ワーク】「1分間プレゼン」に挑戦しよう！ |

◆資格◆

DISC®コンサルタント、CS実務教育インストラクター（CSスペシャリスト検定）、秘書検定1級、交流分析士インストラクター、ビジネスマナー検定1級、話しことば検定1級、キャリアアンプ®ファシリテーター、NLPプラクティショナー資格、ライフデザインアドバイザー資格、ダイバーシティコミュニケーションインストラクター、日本ユニバーサルマナー検定2級



研修会社 ウィンズ
代表 西川 由喜

〒530-0001

大阪市北区梅田1丁目11-4-1000番 大阪駅前第4ビル

TEL 06-6136-5361 FAX 06-6131-6199

e-Mail winth@kcn.jp Mobil 090-1245-2575

URL : <http://www.winth.biz/info.html>



ウィンズHP