



※ご相談の上、オーダーメイドで構築するため実際の内容とは異なります。

▶ 内容

1.目的と目標の設定

研修の初めに、プレゼンテーションの目的と目標の設定方法を学ぶ。

ワーク：参加者は仮想のプレゼンテーションテーマを用いて目的と目標を設定し、グループで共有する。

2.聴衆分析

プレゼンテーションの聴衆を理解する技術を学ぶ。

ワーク：異なる背景を持つ架空の聴衆に対して、それぞれのニーズに合ったアプローチを考える。

3.ストーリーテリング

プレゼンテーションにストーリー要素を組み込む方法。

ワーク：自分自身の経験から一つのストーリーを持ち寄り、プレゼンテーション形式で発表する。

4.ビジュアルエイドの使用

スライドや図表などのビジュアルエイドの効果的な使い方。

ワーク：各参加者が、過去のプレゼンテーションをビジュアルエイドを使って改善する。

5.声のトーンとペース

声のトーンと話す速度をコントロールする技術。

ワーク：簡単な文章を異なるトーンや速度で読み上げ、他の参加者にフィードバック

6.ボディランゲージ

効果的なボディランゲージの使い方。

ディスカッション：有名なスピーチのビデオを見て、そのボディランゲージを分析し、ディスカッションする。

7.質疑応答の対応

質問に適切に答える方法。

ロールプレイ：参加者がプレゼンターと聴衆に分かれ、プレゼンテーション後の質疑応答の模擬練習を行う。

8.時間管理

プレゼンテーションの時間を適切に管理する方法。

ワーク：参加者に与えられた時間内で特定のトピックについてプレゼンテーションし、時間厳守を実践する。

9.フィードバックの受け取り方

構築的なフィードバックを受け入れる方法。

ディスカッション：参加者同士が互いのプレゼンテーションにフィードバックを与え、受け取り方についてディスカッションする。

10.緊張の克服

プレゼンテーション時の緊張を和らげる方法。

ワーク：深呼吸、ポーズの取り方など、緊張を和らげるためのテクニックを練習する。

11.データと統計の効果的な利用

データを使用して主張を裏付ける方法。

ワーク：参加者は、実際のデータを用いて、説得力のあるプレゼンテーションを作成する。

12.クロージングと行動への呼びかけ

強力なクロージングと聴衆に行動を促す方法。

ワーク：参加者はそれぞれのプレゼンテーションに対して、影響力のあるクロージングと行動への呼びかけを考える。

▶ 『お客様の声』

・先月、このプレゼンテーション研修を受けました。早速、新製品の発表会で練習したテクニックを活用。会場は圧倒的な興奮に包まれ、クライアントからは立て続けに問い合わせが！この研修が私のキャリアに革命をもたらしてくれました。

・社内講師として、何度も研修をしてきましたが、いつも参加者たちが飽きてしまうことに悩んでいました。この研修を受けた後、講義でストーリーテリングを取り入れてみたら、参加者の目がキラキラして聞き入っている！感無量です。