

研究者・技術者のための 「技術プレゼンテーション」 スキル向上セミナー

構想 & 内容準備編

開催日時 **2026年 6月19日(金)** **オンライン**
2026年11月 6日(金) **オンライン** 各回とも 10:30~16:30

対象 **・研究者、技術者などプレゼンによって自身の成果を伝えたい方**
・技術営業担当などで専門知識を詳しくない方にもわかりやすくプレゼンしたい方
・成果が伝えられない、認められない方 **・結果報告や技術報告に苦手意識のある方**

講師 **奥村 治樹氏** **参加料(税込)** 法人会員：**60,500円/1名** 会 員 外：**71,500円/1名**
※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
 ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
 ※お申込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申込みください。

ねらい

技術者、研究者のプレゼンにおいては、まず専門知識や技術、結果をわかりやすく説明する必要があります。ところが、“発信すること”に偏ってしまい“伝える”ことができず、せっかくの努力が日の目をみない状況を招いている方が多いです。

本セミナーでは、専門知識や新しい技術を扱う技術プレゼンの特殊性をふまえながら、単なる情報発信ではなく「理解させ、納得させ、人を動かすことができる」伝わるプレゼンの極意とノウハウを習得することができます。

大手企業において数々の学会発表や講演を経験してきた講師が、技術者の視点から専門知識をわかりやすく伝えるコツを解説します。プレゼンに苦手意識を持つ方もぜひご参加ください。

本セミナーで修得できること

- 研究開発の結果を成果にすることができるプレゼン力
- 技術者に必要な伝わるプレゼン力、説得力、承認獲得力
- 結果を成果に昇華するスキル

参加者の声

- 多くの演習に取組んだからこそわかったことがあった。頭ではわかってはいたが実際にはできていないことを再認識した。自分のプレゼンは伝えるべきところが曖昧であることがわかり、次に活かしていきたい。
- 講師のプレゼンの進め方が非常に参考になった。これまで聴講者の意識・集中力を保つのに四苦八苦していたがそれを防ぐためにさまざまな工夫が成されていると実感した。
- プレゼンを行う機会が多くあり資料作成時にはある程度「型」のようなものを自分の中で持っていた。今回、対象とする相手や状況、伝えたいことなどに応じて、ストーリーを組み立てていくというプロセスを学び、とても良い機会であった。

■ プログラム【構想&内容準備編】

10:30~16:30 [昼食] 12:00~13:00

1 イントロダクション(定義)

- プレゼンとは何か
- **演習**
- 決断の内的認知プロセス
- プレゼン自身のゴール
- 伝わらないプレゼン
- 3大プレゼン
- プレゼンの3要素
- プレゼンテーションの定義

2 プレゼンの基本(コツ・ポイント)

- スタートライン
- 目的
- あるべきプレゼンの姿
- ストーリーとは
- ストーリーの共有
- 新規性と進歩性
- 根本にあるもの
- ゴールを示す
- ストーリー性と論理性
- 論理性と理解の基盤
- **演習**
- **演習**
- **演習**
- **演習**

3 プレゼンを成功に導く準備

- 8割完了
- テーマの一般化
- **演習**
- **演習**
- プレゼンのストーリーの条件
- ストーリーの考え方
- 知→理→信
- 持ち時間
- 取捨選択の方法とテクニック
- 構造化
- コアの理解
- 脳のキャパシティー
- 起〇〇結
- ストーリーの基本
- ストーリー例

4 伝わるプレゼン

- 言いたいことと聞きたいこと
- キーマンとフォロワー
- 認知バイアスの罠
- **演習**
- 2つのイントロ
- **演習**
- 情報の構成
- 情報の構造化
- ファクト
- **演習**
- **演習**
- スタート地点
- イントロの重要性
- イントロの要素
- 共感と言葉の壁
- 情報の条件
- **演習**
- 論理性と理解の基盤

5 伝わる構成と伝えるテクニック

- 結果型プレゼン
- 承認型プレゼン
- 考えの伝え方
- 情報階層
- イメージ
- **演習**
- 教育型プレゼン
- **演習**
- 具体化と抽象化
- 3態変化
- 説明とは
- など

6 まとめと質疑

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

