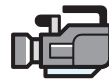


ものごとを分かりやすく説明する力を  
豊富な演習とフィードバックで身につける

# 話が通じる、伝わる ～説明力向上セミナー～

会期  
受講形態

2024年 8月 8日(木)～ 9日(金) ※会場 (東京)  
12月 12日(木)～ 13日(金) ※オンライン  
2025年 2月 20日(木)～ 21日(金) ※オンライン



※動画撮影あり

会場

日本能率協会 研修室  
(東京都・港区・芝公園)

対象

- ・わかりやすい説明の仕方を身に付けたい方
- ・「説明」の基本や型、言い方を習得したい方

ねらい

言いたいことがうまく伝わらない、何を言っているのか途中から自分でも分からなくなる、結果、話が前に進まない。自分ももどかしい、相手の時間も無駄にしてしまう。  
仕事の場面において、**ものごとを分かりやすく説明する力**はしっかり身に付けたいスキルの一つといえます。説明上手かどうかの分かれ道は、自分目線の一方的な情報提供に終始するか、伝えたい相手のニーズや背景、コミュニケーションの特徴に合わせて

伝えることが出来ているかの違いにあります。

本セミナーでは、社内外を問わず、内容によらず、相手にしっかりとその内容が伝わり、仕事を上手に前に進めるための「説明」の基本や型、言い方などトータルに学んでいきます。また、分かりやすい説明をするための準備の仕方から練習方法まで学び、ビジネスでの実践力を高めていきます。

特徴

- ・説明するシーンを**動画で撮影**します。客観的に振り返ることで課題を明確にします。
- ・受講者の身近なテーマを用いて実践的な演習を行います。

ゴール

- ・“伝わる説明”と“伝えたつもり”の違いの理解
- ・“わかりやすい説明”の基本的な組み立て方を学ぶ
- ・相手別に配慮するポイントを確認
- ・相互理解につなげる双方向コミュニケーション力の向上

動画撮影が  
出来るスマートフォン  
あるいはタブレットと、  
可能であればイヤホンも  
当日ご持参  
ください。

## <プログラム>

1日目 10:00～17:00、2日目 9:30～17:00 (昼食時間 12:30～13:30)

1日目: 現状把握と説明の基本要素の確認、練習

2日目: 状況別・相手別の説明 ～実践力を磨く

### 1 はじめに

演習

- ・自己紹介 (15秒スピーチ) - 記憶に残る自己紹介の共通点

### 2 通じる説明、通じない説明、その差を考える

### 3 現状チェック

動画撮影 演習

- ・オープニングとクロージングで聴かせる、動かす話
- ・相手の納得につなげる本論
- ・相互にフィードバック、動画のセルフチェック、良い点、要改善点の整理

### 4 説明力を磨く(1)

演習

- ・準備STEP1: 全体像を整える - 具体的な目的設定  
- 聴き手の分析
- ・準備STEP2: 流れを組立てる (起承転結神話からの卒業)  
- 始まりと終わりのサンドイッチ作戦(1):  
SDS (Summary, Details, Summary)

### 5 成果の確認

演習

- ・相互にフィードバック、動画のセルフチェック

### 6 聴き手 (対象者) が異なる場合

演習

- ・具体的な目的設定
- ・聴き手の分析
- ・始まりと終わりのサンドイッチ作戦(2):  
SDS (Summary, Details, Summary)

### 7 2日目の演習の準備

- ・内容: 現状の問題点を改善、新しい提案、予算/人/助けを得るetc.
- ・相手: 上司、関連部署、顧客etc.

### 8 初日の振り返り

### 9 実践

演習

- ・相互にフィードバック

### 10 説明力を磨く(2)

演習

- ・準備STEP1: 全体像を整える - 具体的な目的設定  
- 聴き手の分析
- ・準備STEP2: 根拠を用意する  
- 相手の納得につなげる根拠の用意  
- 相手の立場になって確認 (「それは何故?」「だから何?」)  
- 必要条件と必要十分条件
- ・準備STEP3: 流れを組立てる  
- 始まりと終わりのサンドイッチ作戦(3):  
PREP (Point, Reason, Example, Point)

### 11 成果の確認

演習

### 12 総合演習 - 双方向コミュニケーション

演習

- ・相手のタイプを見極める - 4タイプ分類
- ・投げ掛ける、質問に答える
- ・最終実習 (最長5分) 動画撮影

### 13 まとめ

- ・振り返り、学び/気づき、Q&A

※内容は、変更される場合があります。  
また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。  
あらかじめご了承ください。

- ◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
- ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

# 話が通じる、伝わる～説明力向上セミナー

## 講師紹介(敬称略)

小田 久美子 (おだ くみこ)

株式会社グローバリック プロフェッショナル・アソシエイト

フリーアナウンサーとしてキャリアをスタートさせる。その後渡欧し、旅行コーディネーター、メッセ案内通訳、フランス地中海クラブのPR活動を行う。帰国後は、TV制作会社、アナウンス関連会社を経て、キャリア・カウンセラー、認定キャリア・コンサルタント、パフォーマンス・インストラクターとして活動。

現在は、グローバリックにおいて、ビジネスコミュニケーションや接客マナーを中心に研修講師として活動。関西学院大学、武蔵野大学、薬学部・看護学部、専門学校等において、キャリア開発科目などの担当講師としても活動中。

【専門分野】・ビジネスコミュニケーション ・接客マナー ・プレゼンテーションスキル  
・異文化コミュニケーション ・発音発声トレーニング など。



鍋島 正子 (なべしま まさこ)

株式会社グローバリック プロフェッショナル・アソシエイト

大学卒業後、大手自動車メーカーに勤務。プロモーション、展示会に関わる。その後、フリーのアナウンサーとしての活動や、人材教育トレーナー・研修講師として活動 (CS研修、ビジネスマナー研修、接客マナーなど)。現在は、グローバリックのコンサルタントとして、研修プログラム開発から講師まで幅広く活動している。

【専門分野】・アサーティブコミュニケーション ・プレゼンテーション

・アングーマネジメント ・ビジネスマナー ・接客マナー ・CS顧客満足  
・スピーチトレーニング ・クレーム対応 ・店舗調査 ・新入社員研修



## 参加者の声

- 説明をする上での注意点・型を知り、練習をすることができました。周りからフィードバックを貰い、自分が説明している姿を撮影した動画を見返すと多くの気づきや発見を得ることができたので今後の改善に繋げていきます。
- インプットだけでなくアウトプット・フィードバックの時間があっただけで自信に繋がりました。自身で考えていた改善点の認識もあっていたので引き続き改善に向けて取り組みたいと思います。
- このような説明のセミナーに初めて参加しましたがもっと早く受講していれば良かったです。SDSやPREPでの組み立て方やオープニングやクロージングの重要性を認識することができたので実践していきます。

## お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 150885** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



## 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	121,000円/1名
上記会員外	144,100円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。

参加定員 24名 ※開催地域により、定員が異なる場合があります。

※参加定員の関係でご参加いただけない場合は折り返しご連絡いたします。

## キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。

(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

会場開催の会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

## オンライン受講の方法

・オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。

事前に接続テスト (<https://zoom.us/test>) にアクセスいただき、動作をご確認ください。

・1申込につき1名様をご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)

・ビデオオンでできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用するの受講をおすすめします。

・お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。

・テキストは事前に配付します。

・本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。

・Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。

※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。

お申し込み完了を以て規約に同意したことといたします。

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

日本の経営革新

×  
学びと成長



日本能率協会 (JMA) は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は

<https://www.jma.or.jp/membership/>

## JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に  
合わせた  
プログラム内容

2 実践力のつく  
演習

3 研修結果を  
継続させる仕組み

4 多様な業界、  
業種と交流