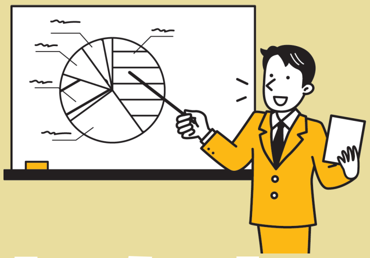
JMA 一般社団法人日本能率協会

「話がわかりやすい人」になって、
顧客や社内から信用・信頼を得る!



「説明力＆プレゼンテーション力向上」オンライン研修

オンライン　大阪開催　2日間

参加対象

●説明やプレゼンに苦手意識のある方
●伝わりやすい説明をし、聞き手の理解度を高めたい方
●顧客や社内からの信用・信頼を高める伝え方を学びたい方

セミナーのねらい

ビジネスの場において、いかに自分が伝えたいことを相手に伝え、理解してもらうかが、スムーズに仕事を進め、ビジネスの成果を出すことにつながります。「説明力」を高め、「話がわかりやすい人」になることで、相手から信用・信頼を得ることが可能です。

本オンライン研修では、「説明力」と「プレゼンテーション力」の基本と応用を習得し、演習（ロールプレイ等）で実践し、すぐに使えるコミュニケーションスキルとしてマスターしていただきます。そして、顧客や社内の方との信頼関係を高め、より良いコミュニケーションを目指します。

■開催日時

- オンライン　2024年 7月24日(水)～25日(木)
- 大阪開催　2024年10月29日(火)～30日(水)
- オンライン　2025年 1月23日(木)～24日(金)

［時間］ 2日間とも 10:00 ～ 17:00

■大阪開催会場　日本能率協会 関西事務所 研修室（大阪市北区梅田）

■オンライン開催　Zoom 配信

■講　師（敬称略）

田中 和義　一般社団法人日本能率協会 専任講師
株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役
ビジネスコーチ

■参加料（税 込）
法人会員…104,500 円／1名
会 員 外…121,000 円／1名

プログラム

2日間とも 10:00～17:00<昼食時間 12:00～13:00>

【1日目】説明力強化

1. なぜ、あなたの話は伝わらないのか？
・説明が上手にできない人に共通するポイント
・「説明力」と「会話力」の違い

2. 説明力を強化するための3つのポイント

3. まずは1分間で自分のことを説明してみよう
・エレベーターピッチ　・自己 PR（PREP 法）
演習 ペアで自己 PR を行う

4. 伝わりやすい説明 7つのポイント
・聞き手は誰かを考える
・説明する目的を明確にする
・情報を整理して絞り込む
・5W1Hで具体的に話す
・伝えたいことの手順をまとめる
・聞き手に伝わっているか確認しながら話す
・聞き手の興味と関心を引きつける

5. ビジネスシーン別　説明の方法
（ア）状況を上司に説明する
演習1（イ）指示した人に報告する（※報連相の構造を理解する）
演習2（ウ）製品を顧客に説明する（FABE 話法）
演習3（エ）その他

6. プレゼン内容の作り方
・相手に伝わるプレゼン内容の作成方法
・自分の仕事や商品のプレゼン内容を考える

【2日目】プレゼンテーション力強化

1. プレゼンテーションとは何か
・プレゼンテーションスキルが必要な理由

2. プレゼンテーションが上達する3つのポイント
・型を覚える　・場数を踏む　・振り返る

3. 課題解決型プレゼンテーションの「型」を覚える
・ロジカルプレゼンテーション
・1対1のプレゼンと1対多数のプレゼンの違い

4. プレゼンテーションの3要素
・伝え方　・話し手の魅力　・コンテンツ

5.「伝え方」の技術をマスターする
・「間」と「抑揚」（演習含む）　・雑音をとる（演習含む）
・視線、ジェスチャー、姿勢で演出する
・「伝え方」が上達するトレーニング方法

6.「話し手の魅力」について理解する
・聞き手を引き付ける「話し手の魅力」について

7. 聞き手を動かす「コンテンツ」の作り方
・聞き手の気持ちを変化させる仕掛け
・聞き手を引き付ける「つかみ」トーク
・話を魅力的に見せる5つのテクニック

8. プレゼンテーション実践 演習
・参加者全員のプレゼンテーション発表（5分間程度）
・講師からのフィードバック（参加者各自に発表都度）
上記を参加者全員で繰り返し実施します

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会 関西事務所
E-mail : jma-kansai@jma.or.jp TEL : 06-4797-2050　https://www.jma.or.jp/kansai/

●申込・セミナー詳細は　JMA151470　検索