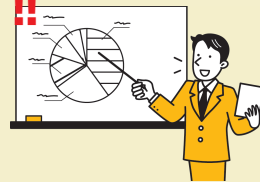


# 説明力 & プレゼンテーション力 向上研修

「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!!

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 [時間] 2日間とも 10:00 ~ 17:00

オンライン 2026年 7月 9日(木)~10日(金)

名古屋開催 2026年 9月 17日(木)~18日(金)

大阪開催 2026年 11月 4日(水)~5日(木)

オンライン 2027年 1月 21日(木)~22日(金)

名古屋開催 2027年 3月 9日(火)~10日(水)

■開催会場 **大阪開催** 日本能率協会 関西事務所 研修室 (大阪市北区梅田)

**名古屋開催** 日本能率協会 中部事務所 研修室 (JR名古屋駅直結)

オンライン Zoomによる配信

■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…114,400円/1名  
会員外…126,500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。

