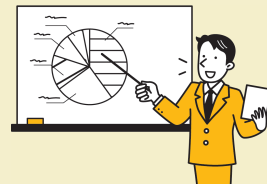


# 説明力 & プレゼンテーション力 向上研修

「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

オンライン 2025年07月15日(火)～16日(水)

大阪開催 2025年10月21日(火)～22日(水)

オンライン 2026年1月20日(火)～21日(水)

[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…108,900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

- 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
- 説明力を強化するための3つのポイント
- 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
- 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
- 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
- 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

- 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
- 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
- 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
- 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
- 「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
- 「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
- 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
- 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。

