

～ 30秒で自分を売り込むプレゼンスキル ～

# エレベーターピッチ研修

**開催日時** 2025年 7月15日(火) 各回とも 10:00～17:00  
2025年11月18日(火)

**会場** 日本能率協会 研修室(東京都 港区 芝公園)

**定員** 20名(定員になり次第締め切らせていただきます。)

**対象**

- ・技術者や管理者の方々
- ・チャンスをつかむ、究極のプレゼンスキルを習得したい方
- ・社内DR、展示会や学会等で効果的なプレゼンを短時間でやりたい方
- ・ビジネスプランや技術提案のプレゼンテーションを行う方

**参加料(税込)** 法人会員： 55,000円/1名 ※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
会員外： 66,000円/1名 ※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。

**講師** 安井 フローレンス愛歌 氏  
合同会社 Heart Meets World CEO

15歳で単身海外へ。米大学院卒、教育工学修士号取得。TOEIC960点、国連英検特A級合格(外務大臣賞)  
海外生活20年、経営等も経験、米永住権(グリーンカード)取得。2010年、永住権を返還して帰国  
2012年、合同会社Heart Meets Worldを設立。  
翻訳・通訳業から、クチコミマーケティング研修講師を経て、海外進出コンサル業およびプレゼンテーションや交渉などの基礎となるコミュニケーションの研修を提供。  
延べ1,000人以上の経営者にリファーマルマーケティングの研修経験あり。現在は、数社の企業幹部・社員や各種経営者団体、延べ300名以上の経営者を含むビジネスパーソンにコミュニケーションの研修を提供中。

## ねらい

エレベーターピッチとは、シリコンバレーで生まれた究極とも言えるプレゼンテーション方法。**エレベーターに乗っている、わずか15秒～30秒という短時間で自分や自社の製品・サービスを簡潔に説明し、相手に興味を持たせてしまうスキル**のことをいいます。ただ速く・短く語るのではなく、「もっと、聞いてみたい!」と思ってもらう為の相手の心を惹きつけるプレゼンテーションスキルです。また、エレベーターピッチは様々なシーンで応用できるだけでなく、短時間で簡潔に要点を話すトレーニングにもなります。習得すれば、「一生活かすことができる」プレゼンスキルです。技術者はもちろん、「伝える」ことが求められる全てのビジネスパーソンに向けた研修です。

そこで、本研修では、演習を中心に「**短時間で伝えるプレゼンスキル**」を1日で習得いただけます。

## こんな方におすすめ

- ・人前で話すことが苦手な方
- ・人の心を動かす話し方を身に付けたい方
- ・プレゼンが上手になりたい方
- ・どうしても説明が長くなってしまう方
- ・一番伝えたいことが50%も伝わらない方
- ・一生懸命話しても、相手の反応が薄い方
- ・同業他社と何が違うのか?一言で言いたい方
- ・自分の強みや想いを相手に100%伝えたい方

## ■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

### 1 エレベーターピッチとは?

- ・エレベーターピッチ：定義
- ・エレベーターピッチ：テンプレート
- ・テンプレは使わない!?
- ・エレベーターピッチを「いつ」、「どこで」、「何のために」使うのか
- ・エレベーターピッチ：成功要因
  - ① プレゼン内容
  - ② プレゼンスキル
  - ③ マインドセット



### 2 プレゼン内容

- ・言語技術
- ・肩書きを言わない自己紹介：聞き手の脳裏に「?」を生む
- ・DiSC理論\*を活用したプレゼンテーション

**ワーク** 自分だけのキャッチコピー

※「DiSC理論」とは、1920年代にアメリカのウィリアム・M・マーストン博士が提唱したコミュニケーション理論です。  
人の性格・特性や行動パターンを4つのタイプに分類し、各タイプ別に適切なコミュニケーション方法を導きだしています。

### 3 言語技術

- ・自分の考えをことばにする表現力
- ・分析力と判断力を発揮して「決定する」力
- ・情報を取り出して解釈し、自分の考えを組み立てる力

→ 言語技術を活用したプレゼン内容作り (30秒版)  
**ワーク** 言語技術に触れよう **プレゼン演習** 30秒版

### 4 プレゼンスキル

### 5 DiSC理論\* (=コミュニケーションスタイル)

- ・コミュニケーションスタイルが違っていると、話すトーンやスピード、主張のしかた・行動スピード・服装の傾向…などの目に見える言動と、好きな言葉・響く言葉・モチベーションの傾向・時間の感覚・好きなプレゼントの種類…などの心的感覚が違う!

→ DiSC理論を活用したプレゼン内容作り (20秒版)  
**プレゼン演習** 20秒版  
→ プレゼンスキルを活用したピッチ練習 **ワーク** プレゼンスキル

### 6 マインドセット

- ・2つのマインドセット
- ピッチ最終形態 **ワーク** プレゼンスキル

※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。

