



社団法人 全国心理総合サポート協会  
National Mental support association

# プレゼンテーション研修



### 【対象者】

社内、社外にて、パワーポイントを使用したプレゼンテーションを行う社員  
性別・部門・職務問わず。業種・業界問わず。

### 【概要（狙い）】

自分では商品の魅力を理解していても、それを誰かに分かり安く伝えるという事は意外と難しいものです。

相手に対して「興味を持って頂く」「ニーズを感じて頂く」「購入決定をして頂く」ためには、プレゼンテーションに対する知識と自信と経験が重要課題です。

プレゼンテーションには必ず「コツ」があり、研修を通して技術（スキル）をしっかりと習得する事で、苦手意識を克服することが可能となります。

自己流で自信を無くしたり、不安に感じている社員の確率は高く、一旦苦手意識を持ってしまうと、のびのびとしたプレゼンが行えなくなってしまう、成約率が伸びない原因にもなっています。

また、パワーポイントを使ってのプレゼンテーションは、説得力（聴覚）にうったえる以外の、視覚からうったえる効果がプラスされることにより、より具体的な案内が可能となります。

人が安心するカラー使いや、文字数など、心理学を利用したプレゼンを学習します。

この研修を通して、聞き手が理解しやすいシナリオ作成方法や、魅力的に聞こえる会話術などを具体的に学習し、更にパワーポイントを上手に活用し、自信を持ってプレゼンテーションを行える「技術」「スキル」「自信」を身に付けます。

一人一人の個性と魅力はそれぞれに違いがあるものです。人を真似るのではなく、本人の持つ魅力を最大限に活かす事が出来れば、素晴らしいプレゼンテーションが完成します。

先程の「技術」「スキル」「自信」にプラス「オリジナル性の魅力」をたし算しながら研修を進めてゆきます。

### 【効果 到達目標】

- ・自信を持って、魅力的なプレゼンを行える様に日々何を行えば良いのかが明確になる。
- ・ニーズにあった提案が行えるようになる。
- ・聞き手が分かりやすいプレゼン方法が理解できる。
- ・自分自身の強み・弱みを客観視することで、今後のテーマが明確になる。
- ・伝えたい気持ちを言葉で表現し、分かりやすく伝える力を身につける。
- ・苦手意識を克服する
- ・人に魅力が伝わる楽しさを体験する。

## 【プログラム】

### 1日目

- 1・60秒自己紹介
  - 1-2・プレゼンテーションとは
  - 1-3・プレゼンの構成要素
  - 1-4・個人のプレゼンの苦手意識の割り出し
  - 1-5・プレゼンに求められる3つのスキル
- 2・表現 <言語 非言語> 技術
  - 2-1・非言語で伝える
  - 2-2・言語で伝える
  - 2-3・自己分析 強み 弱み
- 3・シナリオ作成
  - 3-1・聞き手についての情報を入手する
  - 3-2・シナリオの基礎になる骨組み作り
  - 3-3・シナリオ作成の心構え
  - 3-4・ニーズからの構成
  - 3-5・シナリオ作成のプロセス
- 4・パワーポイントの有効な使い方
  - 4-1・パワーポイントのメリット
  - 4-2・パワーポイントのデメリット
  - 4-3・目次を使って構成を考える
  - 4-4・スライドを作成する（テキスト編）
  - 4-5・スライドを作成する（カラー編）
  - 4-6・スライドを効果的に演出する（デザイン編）
  - 4-7・スライドの時間配分
  - 4-8・データの活用法
- 5・プレゼンテーションの前に配慮すること
  - 5-1・良好なコミュニケーション構築の重要性
  - 5-2・話し方、用語の選び方  
自分たちの周りでよく使われる「専門用語」「カタカナ語」を書き出す
  - 5-3・プレゼンテーションの「クロージング」（最後）とは
  - 5-4・練習の重要性
  - 5-5・全体の時間配分
- 6・プレゼンテーションを成功させるためのコツ
  - 6-1・自分の強みを活かす
  - 6-2・リハーサル的重要性
  - 6-3・間のとり方 立ち位置
- 7・パワーポイントシナリオ作り

### 2日目

- 1・シナリオ・チェック&トレーニング
  - 1-1・グループ内演習
- 2・プレゼンテーション発表
  - 2-1・フィードバック
- 3・プレゼンをより良いものへするための日々の努力
  - 3-1・シナリオの練り直し
  - 3-2・アドバイス
- 4・リベンジプレゼンテーション
  - 4-1・修正前と修正後の違いを分かち合う
- 5・日々のステップと、今後の目標