業務プレゼンテーションにおける話の磨き方講座【会場】（4125175）

大手ＳＩ会社元ＳＥが語る「話しベタ」でもプロになれるノウハウ一挙大公開、業務プレゼンテーションにおける話の磨き方講座。「プレゼンテーション」の基本スタンスをはじめ、マインド・テクニック・コンテンツといった、わかりやすい切り口で、誰もが魅力的なプレゼンターになれるように、基本から応用までを指導する内容を用意しています。

開催日時	2025年9月17日(水) 10:00-17:00会場
JUAS研修分類	ビジネススキル(ビジネス・コミュニケーション)
カテゴリー	業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	町田和隆 氏 （株式会社ＭＯＯＮコンサルティング　代表取締役、高野山真言宗 密教阿闍梨　） 1963年2月生まれ。学生プログラマ・上場会社システムエンジニアを経て、25歳で『脱オタク宣言』を自らに課し、投資用不動産のコミッション営業マンに転身。その後も、成果に厳しい外資系生保・外資系商社の営業・マーケティング・企画部門に従事。 1996年、独立開業。企業の経営顧問等を経て、現在は、大企業からベンチャー企業までを対象とした人材育成、ならびに、自社でヒーリングスクールを運営し、実践で得た効果性の高いマーケティング戦略を、同業や類似業種に提供している。 2005年フルコンタクト空手の黒帯を取得し、脱オタクを完了。 代表著書『なぜ顧客が見つからないのか。』（総合法令出版）。 最新著書『魂と目覚めの法則』（Amazon Kindle）など、計５冊の著者。 丸の内起業塾（2008年第六期～）講師。 筑波大学・非常勤講師（「王国の息吹」～価値を創るスポーツビジネスマネジメント、2011-2013年）。 2024年4月、第二の人生の新たな選択として「高野山大学 文学部 密教学科」に入学。 2025年9月、四度加行を成満。 2025年11月、伝法灌頂を授かり、密教阿闍梨（高野山真言宗）となる。 現在、密教の教えと心理学に橋を架け、以前の自分のように悩める大人に寄り添う活動を再開している。
参加費	ＪＵＡＳ会員/ITC：35,200円 一般：45,100円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（NBF東銀座スクエア２F）
対象	聴き手を惹き付けるプレゼンのコツを知りたい方／プレゼンテーションの本質を学び、実力アップしたい方／現状のプレゼンスキルに限界を感じている方／プレゼン当日まで緊張の連続だという方／プレゼンの苦手意識を短期間で克服したい方／関係者への説得力を高め、プロジェクトを前進させたい方／顧客、上司、部下にきちんと自分の考えを伝えたい方／ライバルより、頭一つ跳び抜けたい方 初級
開催形式	講義、グループ演習
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
特記	※当日実習にむけた事前学習は、開催７日前を目途にご案内します。 当日、同じ課題をセレクトした数名にてグループを結成し、自薦または他薦で選出された各グループの代表プレゼンターがクラス全員を前にプレゼンを実施します。（プレゼンは任意です）
ITCA認定時間	6

主な内容

■受講形態
会場のみ（オンラインなし）
■テキスト
当日配布
■開催日までの課題事項
当日実習にむけた事前学習あり。

※開催７日前を目途にご案内します

あなたのプレゼンテーションは聴き手を惹き付けていますか。
間違いのない情報を、完璧に語り尽くしたのにもかかわらず、なぜ聴き手からＹＥＳがもらえないのか。
理由もわからないままに、同じような悔しい思いを何回も経験するビジネスマンは、決して少なくありません。
もし、あなたが、ご自身の内面で認識している実力と、外部の評価のギャップの溝がなかなか埋まらないとしたら、それはもしかするとプレゼンテーションの基本スタンスを、大きく履き違えているのかもしれません。
本講座では、今お話しした「プレゼンテーション」の基本スタンスをはじめ、マインド・テクニック・コンテンツといった、わかりやすい切り口で、誰もが魅力的なプレゼンターになれるように、基本から応用までを指導する内容を用意しています。
現役プロ講師直伝の充実した一日集中セミナーです。

＜受講者の声＞
・プレゼンテーションについてきちんと教えていただく機会がなかったので、非常にためになった。
　また、実践する機会が多くあり、自身への分もそうですが、他の方のプレゼンも見られて大変勉強になった。
・プレゼンにおける“つかみ”の重要性を実感できた。
・講師の方の話がとても興味深く集中できた。

◆主な内容
１ なぜ、「プレゼンにおける話し方」を磨くのか
２ これを外してはいけない、「プレゼンテーション」の基本スタンス
３ 魅力的なプレゼンターになるための心構え（マインド）
４ 聴き手を惹き付ける伝え方・魅せ方（テクニック）
５ 共感を誘い、成果を引き出すストーリー展開術（コンテンツ）
６ トレーニング＆フィードバック
　・正しい練習法を身に付ける ・発声法の基本 ・呼吸法の基本 ・声の磨き方 ・ケーススタディ：プロ講師のプレゼンを盗め
７ 事前学習＆当日実習
下記Ａ）Ｂ）Ｃ）の課題のうち、どれか一つを事前学習でセレクトして頂きます。
Ａ）事務局提供のモデル原稿＆素材（案件：営業日報システム）
Ｂ）講師提供のモデル原稿＆素材（案件：絵画のレンタル事業）
Ｃ）受講者本人が希望する案件（案件：自由）

当日、同じ課題をセレクトした数名にてグループを結成し、自薦または他薦で選出された各グループの代表プレゼンターがクラス全員を前にプレゼンを実施します。（プレゼンは任意です）
選出された代表プレゼンター以外のグループメンバーは、プレゼン実習前のグループワークにおいて、代表プレゼンターが、より洗練されたプレゼンになるよう、講義内容に準じたアドバイスを提供してください。
※当日実習にむけた事前学習は、開催７日前を目途にご案内します