

ビジネスプレゼン研修

プレゼンスキルの核となる「3つの技術」を学び、演習（ロールプレイング）で磨き上げる

本研修の概要

「わかりやすく」「伝わりやすい」プレゼンについて学ぶ研修です。大人数相手のプレゼンに限らず、1対1の商談や、顧客向けの資料作成など、「提案」「報告」「交渉」など、自身の考えや思いを述べる機会すべてをビジネスプレゼンの場ととらえ、向上のポイントを学びます。本研修では、プレゼンスキルの核となる「骨子を作る技術」「資料を作る技術」「話をする技術」の詳しい解説とそれに基づいた演習（ロールプレイング）を通じて、あらゆるビジネスシーンで活用できる、実践的なプレゼン技術の習得を目指します。

受講対象・人数

管理職層、中堅リーダー層、若手・新人層、内定者

※最大で30名程度

所要時間

5時間程度

ロールプレイやワークの時間を長く取り、1日研修にすることや、プログラムを圧縮して、2時間程度の勉強会として開催することも可能です。お気軽にご相談ください。

プログラム例

第1章 代表者によるプレゼン演習①

事前課題に基づく代表者プレゼン（2～3名）
プレゼンの振り返り／相互アドバイス

第2章 ビジネスプレゼンのポイント

骨子を作る技術
資料を作る技術
話をする技術

第3章 自分のプレゼンを改善する

3人1組でのプレゼン演習
プレゼン改善ワークシート作成

第4章 代表者によるプレゼン演習②

代表者プレゼン（2～3名）
プレゼンの振り返り／相互アドバイス

第5章 今後の取り組み ～研修で学んだことをどう活かすか～

行動計画シート作成

ビジネスプレゼン研修

プレゼンスキルの核となる「3つの技術」を学び、演習（ロールプレイング）で磨き上げる

コンテンツイメージ

受講者の声

ビジネスプレゼン 9つのポイント

① 骨子を作る技術

- A: 目的(ゴール)
- B: ターゲット
- C: メッセージ(ロジックツリーを使った構成)

② 資料を作る技術

- A: ストーリーボード
- B: 目次
- C: 表紙と中表紙

③ 話をする技術

- A: 基本スタンス
- B: 自信を感じさせる話し方
- C: メリハリのある話し方



① 骨子を作る技術

C: メッセージ

複雑なメッセージの構成を考える際はロジックツリーを活用します。プレゼンの前に、ロジックツリーで構成をしっかりと整理できているか否かが、「わかりやすいプレゼンになるか」を左右する最大のポイントです。口頭のプレゼンであっても、メモにロジックツリーを作成し、ポイントを構造化してから行う。資料を使ったプレゼンの場合は、資料作成に着手する前に、必ずロジックツリーを作成するようにしてください。



全体の構成、筋道を整理してから、プレゼンを組み立てることの大切さをあらためて認識しました。スライドを最初のページから順に作っていく作業プロセスも見直したいと思います。

人にもものを伝えることの難しさをあらためて実感しました。今後プレゼンに臨むときには、「伝える」ことを意識して、しっかり準備したいと思います。

論理構成を軸に置いて、プレゼン力を向上させていくノウハウを教えてくださいました。今後も継続的にスキルアップに取り組んでいきます。

プレゼンのゴールを明確にすること。また、情報共有や進捗報告が主のプレゼンであっても、「相手に何をしてほしいのか」を常に考えながら、内容を組み立てることが大切だと学びました。

今までは、「どうやって話すか」という点ばかりに気を取られ、「どうすれば伝わるか」をきちんと考えられていなかったと気づきました。自身のプレゼンを土台から見直したいと思います。

② 資料を作る技術

A: ストーリーボード

骨子として作成したメッセージの全体構成・ロジックツリーに基づいて、「どのように説明を展開していくか」を考えたものがストーリーボードです。

スライド1ページごとに「ここで何を伝えるのか」を明確にします。ストーリーボードを作ると、資料の全体像が把握しやすくなります。

また、スライドの順番を考える際には「PREP法」が役立ちます。



ブリッジ

ブリッジとは、話と話をつなぐ橋渡しの言葉ブリッジを入れることで、論理的な構造を明らかにすることができます。わかりやすい話し方は、ブリッジがきれいにこかかっています。

【ブリッジの例】
「原因には、B・Cの2つがあります」
「まず、Bについてご説明したいと思います」
「そこで、Bについての具体的な事例を3つほど挙げます」

