

ベストプレゼンの プレゼンテーション研修

研修会社大手にはない【プレゼン専門】の実績と経験が、目に見える変化をもたらします。

若手はもちろん、中堅社員や技術者にこそプレゼン研修を！

社内においては一社員でも、プレゼンを見るクライアントやお客様にとっては、その社員が「貴社そのもの」です。**社員のプレゼンの良し悪しは、貴社の企業イメージに直結**しています。若手よりもむしろ中堅以上の社員の方が、見る側の目もシビアですし、社歴の長い分「社を代表して発表している」と受け止められます。

そして、近年急激に増えているのが「**技術職に対するプレゼン研修**」です。専門的な知識を持った社員が、直接クライアントに説明する機会が多くなっています。

しかし、技術職社員には「好印象を与える」「わかりやすい説明」などが苦手な方が少なくありません。そんな場合でも、研修で大幅に改善できます。

右に、**技術職・中堅社員のビフォー&アフター事例動画**を掲載しています。適切なトレーニングが、どれほどの効果をもたらすか、ぜひご覧ください。

「プレゼン能力が高い」とは、どういうことか。

「プレゼン能力が高い」とは、どういうことでしょうか。それは単にアピール上手ということではありません。プレゼン能力とは、ビジネスに必要な**様々なスキルを瞬時に発現**できる能力です。つまり、プレゼン能力を高めるということは右図のような**ビジネススキルを総合して底上げ**するということです。

これらの能力が上昇すれば、コミュニケーション能力やファシリテーションのスキルも上昇します。社員のプレゼン能力が上がることによって、業務がスムーズになる・会議が活発になる、といった**副産物**の部分で研修を実施した企業様から驚きの声もいただいています。

また、プレゼン能力とは「**提案・説得**」のスキルであり、営業職の研修としても非常に効果があります。企画営業・提案営業などを業務の柱とする企業でもプレゼン研修を実施して成果が上がっています。



1. 1日集中プレゼンテーション講座を利用する

一斉に研修をするのが難しい、費用や労力を抑えたい

ベストプレゼンが東京・大阪・名古屋で実施している『1日集中プレゼンテーション講座』に、ご参加いただくプランです。一斉に研修を実施するのが難しい職場環境の職種に最適で、コストパフォーマンスの高い研修方法です。プレゼンの機会の多い企画職の方以外にも、営業職・研究職・教職・士業などプレゼンスキルを高めたい多くの方が参加されています。

形態	1日集中セミナー（7時間／途中休憩有り）ワークショップ形式（実践トレーニング中心）
定員	少人数制 8人（会場等の状況により多少前後します）
日時・場所	インターネット上の日程表をご参照下さい。
費用	<p>¥30,000 / 人（消費税込、教材費込み、入会金等は不要）</p> <p>（早期割引の場合 ¥27,000） 開講 2週間前までの振込に早期割引適用</p> <p>注1．振込手数料はお客様負担です。</p> <p>注2．当日の昼食は、こちらではご用意しておりません</p>
少人数のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・1人1人のウィークポイントを、改善指導できる。 ・全員に、実演＋フィードバックの時間がある。 ・全員にビデオ撮影＋実技検証の時間がある。
進め方の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・チーム別によるアイスブレイクで、受講内容を吸収しやすいコンディションを作る。 ・実戦演習を中心に、体験的にスキルを身につける。 ・他の参加者の実演＋フィードバックを見て学習できる。
カリキュラム	<p>ステップ1 / アイスブレイクと客観チェック</p> <p>1) プレイキングタイム---チーム別によるアイスブレイクと客観チェック</p> <p>2) ビデオ・チェック---自分の現状を客観認識する。</p> <p>ステップ2 / 改善点の個別指導</p> <p>1) ビデオ分析---お1人ずつビデオの映像を確認しながら、講師と共にウィークポイントを確認</p> <p>2) 講師による個別アドバイス---ウィークポイントを改善するには、何をどうすればよいか</p> <p>ステップ3 / プレゼン内容を120%伝える演出</p> <p>1) 外観・動作（視覚への演出）---聴衆をひきつけるための実技トレーニング</p> <p>2) 発声・滑舌（聴覚への演出）---聴覚に印象づけるための実技トレーニング</p> <p>3) 「あがり」対策---緊張を自分の意思でコントロールするプレッシャー克服話法</p> <p>4) 効果的な資料作成---プレゼンを生かす資料の構成・表現・演出</p> <p>ステップ4 / プレゼン思考の基礎</p> <p>1) フィールドシート---プレゼンをめぐる複数要素を俯瞰的にとらえるトレーニング</p> <p>2) チェックシート---脳内を整理確認、説得力あるプレゼンのためのワーク</p> <p>ステップ5 / 相手を引き込むプレゼントーク</p> <p>1) 脳内文章作りのコツ---臨場感のあるプレゼントークのためのトレーニング</p> <p>2) 即興プレゼントーク---声と話し方で自分の印象をコントロール</p> <p>ステップ6 / 実践と評価</p> <p>1) プレゼン発表---テーマ自由（ステップ1と同じテーマで再挑戦でもOK）</p> <p>2) 評価---講師、参加者からの評価とコメントで今後の課題を把握</p> <p>交流会 / 任意参加</p> <p>セミナー終了後、講師を交えての食事会（費用実費、参加の出欠は当日決定で結構です）</p>

ベストプレゼン 研修実績

2006年以降の公的機関・公開講座のみを抜粋

あきんど塾同友会 16期 FWN 合同「落語の話術をビジネストークに生かす」講習会 ('06年7月) プレミアムインセンティブショー'06 東京「プレゼンで勝つ!!～話す技術こそが成功の秘訣だ～」講演型セミナー('06年10月) 大阪大学 産学連携課 研修会「プレゼンテーションでの基本スキルの習得」講習会('07年2月) プレミアムインセンティブショー'07 東京「プレゼンあなたが主役だ・・・パワープレゼンの極意」講演型セミナー('07年4月) 箕面商工会議所 「社員の目の色が変わる話し方」講習会 ('07年6月) 箕面商工会議所 「モチベーションを上げる話し方」講習会 ('07年10月) 楽天市場若手勉強会「経営者のためのプレゼンテーション」講習会 ('08年1月) 大阪商工会議所国際部「ビジネス英語プレゼンテーション スキルアップ講座」講習会 ('08年3月) ギフトショー'09 福岡「あなたの価値が商品の価値を高める」講演型セミナー('09年6月) 大阪商工会議所国際部「英語プレゼン力向上のための基礎講座」講習会 ('09年6月) 大阪市教育振興公社「人との出会いが楽しくなる！雑談力アップセミナー」('09年10～11月)

ベストプレゼン 会社概要

基本情報

運営母体 日本テープ株式会社

設立 1958年 3月

取引銀行 三菱東京UFJ銀行 りそな銀行 三井住友銀行

本社所在地 大阪府大阪市中央区日本橋2-1-19

ホームページ <http://best-presen.com>

企業沿革 1958年

- 1961年 日本テープ株式会社 創設。ニチバンの代理店として営業開始。
- 1996年 テープに関する実用新案を取得、業績を伸ばす。
- 2000年 通訳/翻訳/海外支援部門 A to Z com を新設。
- 2004年 印刷関連のデザイン企画部門を強化。
- 2006年 話し方を重視した社会人教育部門 ベストスピーカー を新設。
プレゼンテーション技術教育部門 ベストプレゼン を新設。

代表取締役 高津 和彦

関西大学法学部卒、カナダ・アルバータ州立カルガリー大学政治学科卒

東海興業(株)イラク農業省プラント工事渉外担当、日本電産(株)外国部にて海外営業

日本テープ(株)代表取締役に就任。

事業の傍らアナウンサー養成学校入学、卒業後、DJ・司会・キャスターとして活躍。

海外経験・ビジネス経験をもとに、海外レセプション通訳・法廷通訳として、また話術・交渉力・語学力を生かして多方面で活動。

現在「ベストスピーカー」「ベストプレゼン」の主任講師を兼任、コミュニケーション・プレゼン・話し方をテーマに、執筆・講演活動を行う。2011年現在、神戸電子専門学校非常勤講師。

著書に「あたりまえだけどなかなかできない話し方」(明日香出版)

出会って5秒でひきつける！人に好かれる話し方」(PHP 研究所) 他がある。

この資料に関するお問い合わせ・お申込は...

日本テープ株式会社 / 担当: 高浜希三子
takahama@best-speaker.com

TEL 06-6633-3417