

「話し方」と「伝え方」で結果を変える！

実践！相手の心をつかむ

話し方とプレゼンテーション



こんな悩みや苦手意識を抱えていませんか？

- 話すことに苦手意識がある
- 人前で話す機会が多くなってきた
- 自分の言いたいことが、相手にうまく伝わったか自信がない
- 一生懸命話しているのに、相手の反応がまいち…

プレゼンに必要な3つの要素を
カリスマトレーナーからワークを
交え実践的に学びます！

「一生懸命話しているのに伝わらない」「何度話しても理解してもらえない」「伝わったと思ったが採用にはならない」など、プレゼンで悔しい思いを経験された方は多いのではないのでしょうか。

取引先への商品説明や交渉の場で大事なお客様や商談相手に、社内会議やプレゼンなどで上司や部下に、自分の思いや考えを伝えるためには、「正しく伝える」「立派な資料」だけでなく、相手の心理状態を察しながら「話し方」や「伝え方」を工夫するスキルが必要です。

本セミナーでは 相手の心を動かし、納得度を高め、決断や行動に導くために、

- ① 人前で話す基礎スキルから、伝わるためのシナリオ作成（話の組み立て方）のポイント
- ② 相手の行動を促す、思わず相手が即決してしまう「話す力・伝える力」の強化
- ③ プレゼンスキルだけでなく、自分の個性の出し方や聴衆の気持ちの把握の仕方 など

「スキル+心理学要素」を用いて“相手の心をつかむ”プレゼン手法を実践型トレーニングで習得いただけます。営業・交渉・会議などビジネスにおける様々なコミュニケーションの場面で実践的に活用できる内容です。

日時

2024年 6月 4日(火) 10:00 ~ 17:00

会場

九州生産性本部セミナー室

福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階

講師

(株)ネクストステージ・プロデュース代表取締役 **三神 結衣 氏**

対象

- ✓ 社内外でプレゼンをする機会がある方
- ✓ 提案営業の機会がある方
- ✓ 人前で話すことが多い方
- ✓ 当該スキルに興味がある方

本セミナーが目指す効果

- 相手を納得させるために適切な事前準備ができる
- 相手の心を動かせる説得力と表現力が身につく
- 会議や報告の場が、スムーズに進むようになる
- 企画提案が通るようになり、営業成績アップにつながる

本セミナーのポイント！

プレゼンを成功させるために必要な3つの要素を、フリーアナウンサーでNLPTM協会認定トレーナーでもあるカリスマトレーナーの三神先生から、楽しみながら即使える実践スキルとして学びます。

存在感
(あり方・情熱)

表現力
(伝え方・見せ方)

論理性
(戦略的シナリオ)

九州生産性 プレゼン で 検索

講座内容

1. 結果を変える！プレゼンの成功を決める鍵

- (1) あなたのプレゼンテーション能力レベルチェック！
- (2) プレゼンテーションとは何でしょう？
- (3) 心に残るプレゼンテーションとは？
- (4) 相手の行動を掻き立てるプレゼンターはここがちがう
- (5) プレゼンテーションが成功する3つの要素
- (6) プレゼンテーションが上手くない理由

2. 相手に伝えるために必須のコミュニケーションの原則

- (1) コミュニケーションの本質を知る
- (2) プレゼンテーションは双方向
- (3) 重要なのは「何を話したか」ではなく「どう伝わったか」
- (4) コミュニケーションは相手の反応がすべて！
- (5) プレゼンテーション成功に必要な能力

3. あなたからパワーメッセージを生み出すには

- (1) プレゼンス（存在感）はここから生まれる
- (2) 自分のリソースを見直す
- (3) あなたにしか話せない真実の物語を持つ効果

4. あなたの個性・体験をプレゼンテーションに活かす！

- (1) 経験の棚卸をする
- (2) 価値観を見直す
- (3) 体験をあなたならではのメッセージにする

5. 存在感が残せる！必須のスキル

- (1) 印象に残るプレゼンテーションは五感に働きかけている
- (2) 第一印象の影響力と印象のコントロール

(3) 目で語る！アイコンタクトのパワー

(4) 相手を惹きつけるハンドトーク

(5) オンラインでの好印象のポイント！

6. 心に届く声・話し方・表現の仕方

- (1) あなたの話す力・基礎レベルチェック！
- (2) 相手の心に届き、印象に残る声・話し方
- (3) 効果的な間の取り方
- (4) わかりやすい話し方の基本
- (5) 言葉を磨き、関心を引くパワーフレーズを持つ

7. 相手が納得でき、印象に残るシナリオ作り

- (1) 事前準備が本番を制す！
- (2) シナリオ作りに重要なポイントは4つ
- (3) “共感”と“納得”を生み出す要素
- (4) 印象に残る話の組み立て方と基本モデル
- (5) 社内会議やお客様、聞き手が聞きやすいプレゼンの流れ

8. 最初の3分が鍵！成功率を上げるプレゼンスキル

- (1) 相手の心をグッとつかむ効果的なオープニング
- (2) 聞き手の注意と興味を惹きつけるポイント
- (3) ○○に意識を向けてプレゼンを成功に導く！

9. 実践！目的とTPOに合わせたプレゼンテーション

- (1) 昨日のあなたとはちがう！
本日学んだことを活かしたプレゼンテーション発表
- (2) 今後の成長のための課題を検証

10. まとめ

参加費 <お1人につき・税込>

- ・賛助会員企業の方 28,600円
- ・未会員企業の方 40,700円

会場略図 <交通案内>



【地下鉄】（七隈線） 渡辺通駅下車（電気ビル本館B2Fへ直結）

【西鉄】 西鉄薬院駅より徒歩7分

【バス】・JR博多駅バス停B番より発車する全て（薬院・六本松方面）に
乗車可能（10分）→渡辺通1丁目G降車すぐ

・JR博多駅バス停A番より300番台（福岡PayPayドーム・マリ
アシティ方面）、BRT（連接バス）もしくはK（九大伊都キャン
パス方面）に乗車（10分）

→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ

・天神大丸前バス停4Cより乗車（5分）

→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ

【タクシー】天神より5分、JR博多駅より7分、福岡空港より25分

講師紹介

(株)ネクストステージ・プロデュース

代表取締役

三神 結衣 氏

大学卒業後、繊維関係の商社に総合職として入社。ブランドの企画営業担当者として、現場での接客指導、販売促進、ショップ運営指導などに従事すると同時に、採用関係の広報業務を担当。その後、フリーアナウンサーとして独立し、テレビ・ラジオでキャスター、パーソナリティーとして15年レギュラー番組を担当。番組を通じて人の本質に興味を持ち、渡米して実践心理学やコーチングなどの能力開発トレーニングを受ける。帰国後、数々の現場経験と、アクターズメソッド・心理学などを体系立て人間力アップのためのトレーニングを確立し、2002年に(株)ネクストステージ・プロデュースを設立。現在、「人間力向上」を目的としたトレーニングプログラムの開発やコンサルティング、体感型の講演・研修を展開し、個人と企業の成長をサポートしている。「笑い」あり「感動」あり。人としっかりと向き合い、シンプルでかつ本質がわかる実践型トレーニングは、依頼のほとんどがロコミ、リピート率は9割を超えるなど好評を得ている。

●詳細・お申し込み●

- ・本セミナーは、WEBでの申込受付となります。お申込み後、参加証・請求書をメールにてお送りいたします。
- ・同業の方のご参加、プログラムの転用はご遠慮ください。
- ・参加費は、開催前日までにお振込みください。開催前日、当日のキャンセルはキャンセル料を申し受けます。詳細につきましては、ホームページをご参照ください。

当本部事業の案内は会員企業・労組のほか、一般の企業・労組にもお送りしております。今後、このような経営・教育等の講座案内が一切不要な場合は、左記に記載の担当者または当本部お客様相談窓口までご連絡ください。