

心を動かす話し方とプレゼンテーションセミナー

～会社の上司や同僚、得意先に対する話し方、伝え方に自信が持てます～

講師：三神 結衣 氏 株式会社ネクストステージ・プロデュース 代表取締役

本セミナーはプレゼンテーションの技術だけではなく、自分の感情のコントロールや聴く側の気持ちの把握の仕方など、心理学的な要素も学びながら相手の心をつかむプレゼンテーションの方法を学んでいただきます。また自分の心のあり方や体験にも焦点を当てることで、自分自身のことを見つめ直す良い機会にもなります。講師はフリーアナウンサー、米国NLP™協会認定トレーナーでもあり、また経営者でもあるマルチな才能を持つカリスマトレーナーです。プレゼンテーションだけでなく、対人コミュニケーションを学びたい人にとっても役に立つ内容です。是非、この機会にご参加ください。

日時 平成25年1月17日(木) 10:00～17:00

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室

セミナーカリキュラム

1 プレゼンテーションはコミュニケーション! [実習]

- (1) 心に残るプレゼンテーションとは
- (2) 優れたプレゼンターとは
- (3) プレゼンテーションが成功する3要素
- (4) プレゼンテーション能力レベルチェック!

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) 相手の反応が全てである
- (2) 何を話したかではなくどう伝わったかが大切
- (3) プレゼンテーションは双方向
- (4) 上司・得意先に伝わる話し方とは

3 あなたの存在が印象に残るには [実習]

- (1) 自分の存在感を知る
- (2) 自分のリソースを確認する
- (3) どんな体験もあなたの力になっている

4 印象に残るプレゼンテーションは五感に働きかける [実習]

- (1) 第一印象の影響力(服装 姿勢 歩き方)
- (2) 非言語メッセージを使う
- (3) 表情からメッセージが伝わる
- (4) 目で語るパワー(アイコンタクト)
- (5) 聴衆を惹きつけるハンドトーク・アクショントーク

5 心に届く声・話し方 [実習]

- (1) 心に届く印象に残る声・話し方
- (2) 話し方を変えるテクニック

6 相手が納得でき印象に残るシナリオ [実習]

- (1) プレゼンテーションが上手くいかない理由
- (2) 事前準備が成功の鍵をにぎっている
- (3) 相手に理解共感を生む
- (4) 話しを組み立てる(IBC・PRESモデル)
- (5) 社内やお客様にわかりやすく提案する方法

7 最初の3分で勝負が決まる

- (1) 効果的なオープニング
- (2) 聴衆が注意と興味をもつポイント
- (3) 意識は100%聴衆に!

8 プレゼンテーション実習 [実習]

～本日学んだことを活かした発表～

9 自己成長のための次へのフィードバック

- (1) 次回への課題を検証する
- (2) 自分の気づきを見つける

10 心をつかむ話し方とは

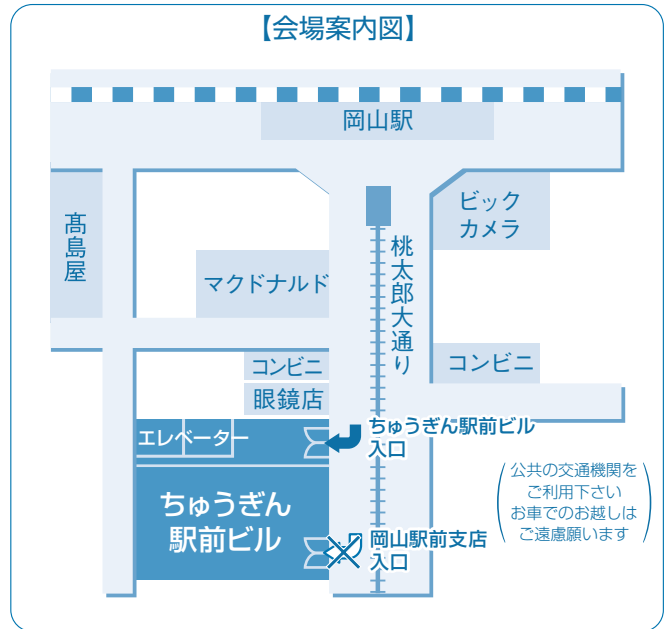
- (1) 心をつかむ話し方とは
- (2) 人は理屈ではなく、感動して動く
- (3) 言葉の力
- (4) 自分の心をマネジメントする方法

11 魅力ある自分になるために

- (1) 感動ある人生を
- (2) プレゼンテーションにその人の生き方が出る
- (3) ビジネスを通して自分の自己表現を!

みかみ ゆい
三神 結衣 氏 プロフィール

大学卒業後、アパレル関係の商社に総合職として入社。その後、フリーアナウンサーとして独立。関西テレビ・読売テレビ・サンテレビ・KISS FM 神戸・KBS 京都ラジオ・ラジオ関西などで、キャスター、コメンテーターとして出演。司会者としての経験は1,000件以上という実績を持つ。これまでの現場での経験や、アクターズメソッドなどを体系立て、短期間で信頼関係を築くコミュニケーションの方法や、個性を活かすプレゼンテーショントレーニングなどを確立した。2000年に(株)ネクストステージ・プロデュースを設立。現在は意識改革、リーダーシップ、コミュニケーションやプレゼンテーションを中心に講演、セミナー活動を展開している。幅広い経験からくる講師スタイルは、「笑い」あり「感動」ありで、話がわかりやすく引き込まれていく。シンプルでかつ本質がわかるというトレーニングは、三神マジックといわれている。



●対象者・定員 / 中堅・若手社員・営業担当者 30名

●参加費 (テキスト代、消費税含む)

維持会員	5,250 円
賛助会員	7,350 円
会員でない方	9,450 円

※昼食は各自でご用意ください。

●お申込み方法

- 参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申込み下さい。当研究所のホームページからもお申込みいただけます。
- 開催日の約2週間前をめぐり、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。開催日の前日までに振り込み下さい。

●締切り / 1月11日 (金)

(定員になり次第、締め切らせていただきます)

●その他

- ・ご都合により代理出席も差し支えありません。
- ・参加費は、ご欠席の場合も原則としてお返しいたしません。
- ・録音はご遠慮下さい。

●お問い合わせ先

岡山経済研究所
TEL 086-234-6534
FAX 086-231-5303
E-mail ori@mx.mesh.ne.jp
URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

----- キリトリ線 -----

至 岡山経済研究所
FAX 086-231-5303

『心を動かす話し方とプレゼンテーションセミナー』1/17参加申込書

		平成 年 月 日	
フリガナ		業 種	
会 社 名		電 話 番 号	() - () - ()
		担 当 者	
所 在 地	□□□□-□□□□		
会 員 区 分	ア. 維持会員 イ. 賛助会員 ウ. 会員でない方 (該当に○印をおつけください)		
参 加 者 氏 名	役職・担当	氏名	年齢
	役職・担当	氏名	年齢

維持会員……年会費3万円の方 賛助会員……年会費1万円の方

当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。