

# 研究者・技術者のための 技術プレゼンテーションの基礎とノウハウ・コツ

- ◆日時：2020年07月07日（火）10:30～16:30
- ◆会場：【WEB限定セミナー】  
※在宅、会社にながらセミナーを受けられます
- ◆聴講料：1名につき55,000円（税込、資料付）
- ※会員登録（無料）をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。
  - ・1名でお申込みされた場合、1名につき**49,500円（税込）**
  - ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料（2名で55,000円（税込））**

## セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師：ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士(工学) 奥村 治樹 氏

現代社会においては、組織の内外を問わず日常的に様々なプレゼンテーションを行う必要があります。社内会議や報告会などはもちろん、上司への日々の軽微な報告などもプレゼンテーション能力が必要となります。また、社外では学会や技術紹介、顧客への説明など、いずれも会社の代表としてのプレゼンテーション力が要求されます。このように、プレゼンテーションは極めて重要なものであることから、多くの解説書や研修、セミナー等が開催されています。しかし、フォントや色使い代表されるスライドの作り方に重点を置いた小手先のテクニックに頼るものも少なくありません。プレゼンテーションは、テーマ、ストーリー、論理構成が基盤であり、そこにセオリー、テクニックといった要素が加わります。そして、準備から本番のパフォーマンスに至るまで、様々なノウハウやコツ、ポイントを交えながら内容と相手に合わせたものでなければなりません。また残念ながら、多くのプレゼンテーションに関する解説書や研修、セミナーは、主として専門知識や新しい技術を扱う技術者・研究者特有の事情については考慮されていません。本講座では、このような技術プレゼンテーションの特異性をふまえながら、単なる情報発信ではなく、理解させ、納得させて人を動かすことができる伝わるプレゼンテーションの極意とノウハウを論理的に解説します。なお、本編は総合編として、基礎から実践応用までの要点を網羅的に解説するコースとなっています。

<p><b>1. イントロダクション(プレゼンとは何か)</b></p> <p>1-1 プレゼンテーションとは</p> <p>1-2 3大プレゼン</p> <p>1-3 伝聞と報告</p> <p>1-4 「説得」→「納得」</p> <p>1-5 プレゼンの3要素</p> <p>1-6 プレゼンの心</p> <p>1-7 TEDの十戒</p> <p>1-8 プレゼンテーションの定義</p> <p><b>2. プレゼンの基本 (コツ・ポイント)</b></p> <p>2-1 スタートライン</p> <p>2-2 目的の在りき</p> <p>2-3 ゴール(うれしさ)を示す</p> <p>2-4 ストーリー在りき</p> <p>2-5 ストーリー性と論理性</p> <p>2-6 プレゼンの基本構成</p> <p>2-7 論理性と理解の基盤</p> <p>2-8 テーマを共有する</p> <p>2-9 前提条件(背景)を共有する</p> <p>2-10 伝えたいことは何か</p> <p>2-11 欲求の実現</p> <p>2-12 「うれしさ」を示す</p> <p>2-13 新規性と進歩性</p> <p>2-14 聴講者はカボチャか</p> <p>2-15 不安と緊張</p>	<p>2-16 緊張を和らげる</p> <p>2-17 プレゼンテーションの基本</p> <p><b>3. プレゼンを成功に導く準備</b></p> <p>3-1 段取り8割</p> <p>3-2 知→理→信</p> <p>3-3 コアの自己理解</p> <p>3-4 ゴールを示す</p> <p>3-5 テーマの一般化</p> <p>3-6 伝えたいことは何か</p> <p>3-7 書き出し&amp;ランク付け</p> <p>3-8 構造的であること</p> <p>3-9 3パート構成</p> <p>3-10 起〇〇結</p> <p>3-11 1インシュア/スライド</p> <p>3-12 ワンフレーズ化</p> <p>3-13 いきなりパワボ?</p> <p>3-14 練習法</p> <p>3-15 戦場を知る</p> <p>3-16 キーマンとフォロワー</p> <p>3-17 プレゼンを成功に導く準備</p> <p><b>4. 伝わるプレゼン</b></p> <p>4-1 伝わってこそ成果</p> <p>4-2 言いたいことと聞きたいこと</p> <p>4-3 イン트로で決まる</p> <p>4-4 イントロの条件</p>	<p>4-5 2つのイントロ</p> <p>4-6 共感の土台形成</p> <p>4-7 言葉(用語)の壁</p> <p>4-8 情報の構成</p> <p>4-9 ストーリーで語る</p> <p>4-10 プレゼンテーションは文章</p> <p>4-11 報告型プレゼン</p> <p>4-12 教育型プレゼン</p> <p>4-13 承認型プレゼン</p> <p>4-14 考えの伝え方</p> <p>4-15 情報階層</p> <p>4-16 3態変化</p> <p>4-17 要約と対比・例示・置換</p> <p>4-18 小結論</p> <p>4-19 心に響くプレゼン(伝わるプレゼン)</p> <p><b>5. 伝わるスライド</b></p> <p>5-1 なぜスライドにするのか</p> <p>5-2 色の使い方</p> <p>5-3 フォントの使い方</p> <p>5-4 スライドタイトル</p> <p>5-5 グラフのポイント</p> <p>5-6 グラフの工夫</p> <p>5-7 データの伝え方</p> <p>5-8 Five line rule</p> <p>5-9 Three second rule</p> <p>5-10 統一感</p>	<p>5-11 伝わるスライド</p> <p><b>6. パフォーマンス</b></p> <p>6-1 話し方</p> <p>6-2 あなたも情報の一部</p> <p>6-3 いくつかのテクニック</p> <p>6-4 そこにモノがあるように</p> <p>6-5 Passion</p> <p>6-6 「つかみ」で掴む</p> <p>6-7 「間」</p> <p>6-8 「転」でこける</p> <p>6-9 パフォーマンス</p> <p><b>7. コミュニケーション</b></p> <p>7-1 プレゼンはコミュニケーションである</p> <p>7-2 アイコンタクト</p> <p>7-3 寝ている人</p> <p>7-4 攻撃的な人</p> <p>7-5 熱く、熱く</p> <p>7-6 コミュニケーション</p> <p><b>8. 質疑対応</b></p> <p>8-1 答える</p> <p>8-2 否定的発言</p> <p>8-3 相手の勘違い</p> <p>8-4 リピート</p> <p>8-5 質疑とは</p> <p><b>9. まとめ</b></p> <p><b>10. 質疑応答・名刺交換等</b></p>
--	--	---	--

## 『プレゼンテーション【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録（無料） ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール  郵送

### ● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして、別途視聴用のURLをメールにお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしていませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。  
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。  
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>