

# 技術者のための実践プレゼンテーションノウハウ

## ～専門知識・新規技術を分かりやすく伝え、人を動かす～

◆日時: 2017年01月17日(火) 10:30～16:30

◆会場: 商工情報センター(カメリアプラザ) 9F 会議室

◆聴講料: 1名につき49,980円(税込、昼食、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名でお申し込みされた場合、1名につき**47,250円**・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**

※大学生、教員のご参加は、1名につき受講料10,800円です。

(ただし、企業在籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

### 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

組織においては、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、社外では学会や新製品発表会など、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。そして、いずれにおいても、結果は認知、承認されてこそ成果になります。

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、スライドの作り方に終始するような小手先のテクニックに頼るものも少なくなく、本来プレゼンテーションが目指すべき方向からかけ離れたものになってしまっています。もちろん、見やすさは重要ですがプレゼンテーションはストーリー構築、構成、資料作製から、セオリー、テクニック、そして、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。

そして、技術者・研究者に要求されるプレゼンテーションにおいては、まず専門知識や技術、結果をわかりやすく説明する必要があるにもかかわらず、発信に偏ってしまっていて伝えるということができておらず、せっかくの努力の成果が日の目を見ない状況を招いてしまっています。新しい技術や結果は伝えることは容易ではありません。しかし残念ながら、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、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え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。

#### 1. イントロダクション

- 1.1 プレゼンテーションとは 1.2 3大プレゼン 1.3 伝聞と報告  
1.4 プレゼンは「説得」でない 1.5 プレゼンの心 1.6 十戒

#### 2. プレゼンの基本

- 2.1 スタートライン 2.2 目的在りき 2.3 ストーリー在りき  
2.4 プレゼンの基本構成 2.5 「うれしさ」 2.6 新規性と進歩性  
2.7 聴講者はカボチャか 2.8 不安と緊張 2.9 上手に話す?

#### 3. プレゼンを成功に導く準備

- 3.1 段取り8割 3.2 知→理→信 3.3 伝えたいこと  
3.4 構造的であること 3.5 3パート 3.6 起○結  
3.7 1イシュー/スライド 3.8 ワンプレーズ化 3.9 いきなりパワポ?  
3.10 練習法 3.11 キーマンとフォローウ

#### 4. 伝えるプレゼン

- 4.1 伝わってこそ成果 4.2 イントロの条件 4.3 言葉の壁  
4.4 情報の構成 4.5 考え、思いの伝え方 4.6 ファクトで語る  
4.7 3大プレゼンの構成 4.8 情報階層 4.9 要約と例示・置換  
4.10 独演会

#### 5. 伝えるスライド

- 5.1 なぜスライドにするか 5.2 色 5.3 フォント  
5.4 スライドタイトル 5.5 イメージ(グラフ)のポイント  
5.6 データの伝え方 5.7 Five line rule 5.8 Three second rule

#### 6. パフォーマンス

- 6.1 話し方 6.2 いくつかのテクニック 6.3 そこにモノがあるように  
6.4 Passion 6.5「つかみ」で掴む 6.6「間」  
6.7 ポイントシグナル 6.8「転」でこける

#### 7. コミュニケーション

- 7.1 共感(Sympathy & Empathy) 7.2 アイコンタクト  
7.3 寝ている人 7.4 攻撃的な人

#### 8. 質疑対応

- 8.1 まず答える 8.2 否定的発言  
8.3 異なる意見 8.4 相手の勘違い  
8.5 聞き返し

#### 9. まとめ

#### 10. 質疑

### 『プレゼンテーション』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 ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記ください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。

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>