

～PREP法と実践ワークで身につける伝える技術～

論理的に伝え、相手を納得させる説明力・説得力 実践講座

<https://www.rdsc.co.jp/seminar/2605127>

- ◆日 時：2026年05月28日（木） 10:30～16:30
- ◆会 場：WEBセミナー（オンライン開催）
- ◆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：合同会社ヒューマンパワーリサーチ 代表 森 真一 氏

【受講対象】

- ・自分の考えや提案を分かりやすく伝えたい方
- ・報告、会議、プレゼンなどで説明力を高めたい方
- ・相手を納得させる説得力・コミュニケーション力を身につけたい方
- ・社内調整や業務を円滑に進めたい方
- ・若手～中堅社員、将来リーダー・管理職を目指す方
- ・「何が言いたいのか？」と言われてしまう、説明が長くなる、提案がうまく通らないと感じている方

【習得できること】

- ・論理的に分かりやすく伝える説明の基本構造
- ・PREP法を活用した説得力のある説明方法
- ・要点を整理して短くまとめる要約力
- ・伝えたい内容を整理し、論点を明確にする思考整理の方法
- ・質疑応答や想定質問への対応のポイント
- ・相手を納得させる説得の考え方

【講座の趣旨】

あなたは、上手な説明ができていますか？何が言いたいのか分からない。もっとわかりやすく説明して。つまり、どういうこと？等、説明しても理解してもらえないことでお悩みではないでしょうか。ビジネスパーソンにとって「説明」のスキルは仕事を進める上で大変重要なものです。また、企画・提案を通すためには「説得」のスキルも求められます。

本セミナーでは、上手な説明をして、説得を成功させる方法を講義ばかりではなく、ワークを通して具体的・実践的に解説します。

【プログラム】

1. 説明とは何か
2. 説明10の掟
 - ・事前準備が決め手
 - ・PREP法を使う（結論・理由・具体例・結論）、等
3. 説明の事前準備
 - 3-1 説明準備シートを使う
 - 3-2 説明内容の要約（説明の前に要約をする）
 - 3-3 要約のポイント（5W2H）
4. 説明の実践
 - 4-1 説明準備シートの作成
 - 4-2 PREP資料術
5. 説明から説得へ
 - 5-2 できる人は説得上手
 - 5-3 説得上手の4つのポイント
 - 5-4 説得力の分析シートを作る
6. 説得の準備
 - 6-1 性格タイプ別の説得方法
 - ・論理型、管理型、感情型、独創型、混合型
 - 6-2 戦略的に計画する
 - 6-3 戦略シート（5W1H）を作る
7. 説得の実践
 - 7-1 話し方（上手に説明する）
 - 7-2 聴き方（傾聴する）
 - ・信頼関係の構築（ラポールを築く）
 - ・傾聴の7つのポイント
 - 7-3 ノンバーバルコミュニケーションと心理学

『説明・説得【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社名			
住所	〒		
電話番号		FAX	
お名前	所属・役職	E-mail	
①			
②			
会員登録（無料）	<input type="checkbox"/> Eメール	<input type="checkbox"/> 郵送	※ご希望の案内方法を選択してください。複数選択可。

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項を記入のうえ、FAXにてお申し込みください。弊社で内容を確認後、受領のご連絡を差し上げます。受講用URLは後日お送りいたします。

なお、お申し込み後のキャンセルは原則として承っておりません。ご都合により出席できない場合は、代理の方にご出席いただくようお願いいたします。代理の方も見つからない場合は、（土日祝日を除く）8日前までにご連絡いただければキャンセルを承ります。

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>