

炎と真心と胆力のプレゼンテーショントレーニング

こんな企業様に

- 営業力が弱く、営業トークの能力を向上させたい
- 最近、管理職となり、大勢の部下の前で部署の方針を話す機会が多くなった
- 社員の会議プレゼンの能力を向上させたい
- 新入社員・若手社員研修にプレゼン研修を取り入れたい
- とにかく社員の話が下手だと感じている

炎⇒真心⇒胆力のステップで進めます

1. 炎のステップ

当事務所所長の野中が、長年のプレゼン経験で編み出したオリジナルの体系で、プレゼントレーニングを実施します。

プレゼン資料作成

- セリフと資料の切り分け手法
 - そぎ落とし手法
 - キラーワード手法
 - 余白でメリハリ手法
 - 強調ポイント反復手法
- etc

プレゼントーク

- つかみはOK手法
 - 全体概観手法
 - 聞き手選ばせ手法
 - 動作変化手法
 - 接続詞手法
 - パラグラフまとめ手法
 - 総括と質問引き出し手法
- etc

この体系を習得することにより、多くの方が、論理的で明るいプレゼンが可能になります。

2. 真心のステップ

...しかし、「論理的で明るいプレゼン」では、完璧ではありません。

貴方しか持っていない貴方ならではの個性が加味されてこそ、心に響くプレゼンとなります。

論理的で明るいプレゼン + 貴方だけの個性

コンサル期間中、個別面談を複数回実施し、貴方の個性にミートしたプレゼンにカスタマイズしていきます。

3. 胆力のステップ

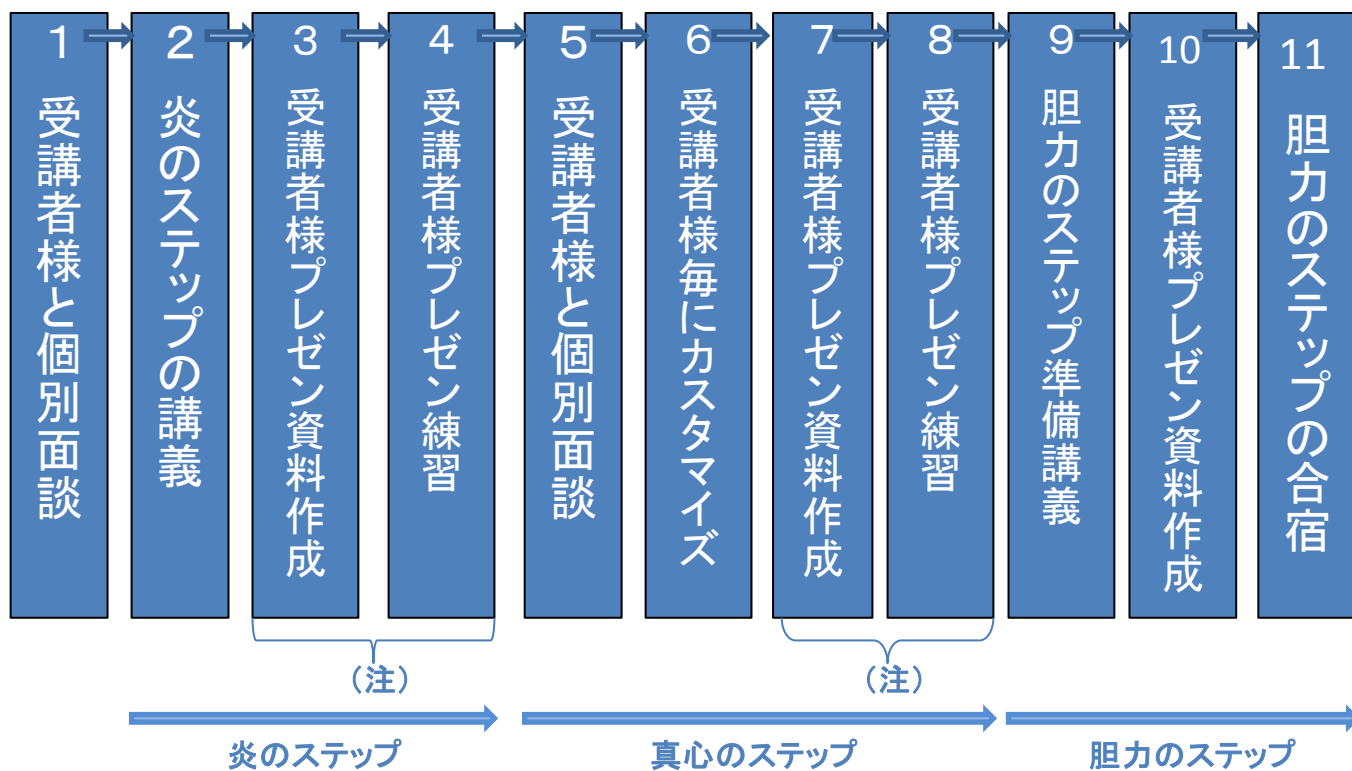
炎のステップと真心のステップが終わったら、いよいよ実地です。しかし、プレゼンの本番が3カ月後であったり、或いは、ほとんどなかったりしたら、習得したノウハウは水の泡です。

そこで、5日間程度プレゼン漬けになって頂きます。プレゼンをする⇒明るくダメ出しをする⇒更にプレゼンをする⇒更に明るくダメ出しをする...を繰り返します。

そうすると、脳細胞の隅々までプレゼンとなり、「私の話を聞けー！この野郎！」という状態になります。これが、プレゼンに対する胆力がついた瞬間です。どこに行っても、素晴らしいプレゼンができることでしょう。

論理的で明るいプレゼン + 貴方だけの個性 + 胆力

具体的なトレーニングの進め方



- (注) 資料作成⇒プレゼン練習の1回で完結させることもでき、或いは、資料作成⇒プレゼン練習⇒資料作成⇒プレゼン練習...と何往復か実施することも可能です。貴社のご事情に合わせます。
- 11は合宿形式ではなく、通いでも可能です。
- 他の方のプレゼンを聞くことは良い勉強になります。5~10名が適正人数です。