実践型ビジネス講座

KEN'S MARKETING



COURSE B001

プレゼンテーション講座

聞き手を動かす伝え方を学ぶ　6時間/3時間

講座概要

本講座は、相手の心をつかみ、実際の「行動」へと促す実践的なプレゼンテーションスキルを学ぶための講座です。単に「分かりやすい」だけでなく、相手のニーズと自分の提供価値が重なる「本質的なメッセージ」を見つけ出し、ピラミッドストラクチャーやPREP法を用いて論理的なストーリーを構想する方法を学びます。
さらに、1スライド・1メッセージを原則とした視覚的に伝わる資料作成のポイントや、声のトーン、ボディーランゲージ、アイコンタクトなど、本番で聞き手を惹きつけるための実施テクニックまで、プレゼンの3P（構想・準備・実施）を体系的に習得します。

講座のポイント

- **プレゼンの真の目的である「相手の行動変容」を起こす方法がわかる。**
- **ピラミッド構造とPREP法で、説得力のある論理的な構成が組めるようになる。**
- **ビジュアルコミュニケーション理論に基づき、視覚的に訴えかけるスライド資料を作成できる。**
- **ボディーランゲージやアイコンタクトなど、本番での効果的な話し方が身につく。**

こんな方におすすめ

- プレゼンを行っても、聞き手の反応が薄く具体的な行動や承認に繋がらない方。
- 話の構成がまとまらず、伝えたいメッセージがうまく伝わらないと悩んでいる方。
- 文字やグラフが多すぎる、見にくくて伝わらないスライド資料を改善したい方。
- 本番で自信を持って堂々と話し、聞き手の心をつかむテクニックを習得したい方。

期待される効果

- 聞き手のニーズに響くメッセージを発見し、相手を「アクション」へ導ける。
- 結論から論理的に伝えるPREP法により、説得力と納得感のある説明ができる。
- 能動的な見出しや視線誘導を用いた、プロフェッショナルなスライドが作れる。
- 効果的な間の取り方や視覚情報を活用し、惹きつけるプレゼンを実施できる。

講座カリキュラム

01　**プレゼンテーションとは（目的と行動変容）**
02　**プレゼンの構想（Why/Who/What/Howと FAB分析）**
03　**論理構成とストーリー（ピラミッドストラクチャー・PREP法）**
04　**プレゼンの準備（スライド制作のポイントとデザイン4大原則）**
05　**ビジュアルコミュニケーションの実践（スライド改善例）**
06　**プレゼンの実施（話し方、ボディーランゲージ、アイコンタクト）**

講座の詳細な内容は、KEN'sマーケティングのWebサイトからご確認いただけます。
https://www.kensmktg.com

KEN'S MARKETING

© KEN's Marketing All Rights Reserved.