

S11-L35

## 営業、提案、会議室のヒーローに！ ロジカルプレゼンテーション

【主な受講対象者】 中堅 ～ 管理者、リーダー

【開催日】 2日 【定員】 10人（最少開催人員：3名）

### 研修概要（研修の目的）

- ☆効果的な営業、顧客への提案、会議の進行、  
私たちのまわりにあふれるプレゼンテーションの  
腕を磨き、ビジネスを成功させましょう。
- ☆本コースは1週間後に自身のプレゼンテーションを  
確認する実習つきです。

### 研修の期待効果

会議での発言、顧客への対応、報告、提案などの際、  
「論理的でわかりやすい資料」を作成し  
「効果的なプレゼンテーション」を実施する  
ことができるようになる

### <目次>

#### オリエンテーション

自己紹介は3分間スピーチで、

1. プレゼンテーションの基本原則
2. プレゼンテーションの3つのKeyスキル
3. ロジカルシンキングの重要性

- ① 4つの思考プロセス
- ② プレゼンテーションでのロジカルとは

#### 4. プレゼンテーションを準備する

- ① 目的と対象者
- ② 情報収集と分析
- ③ メンタルモデルを知ろう
- ④ フレームワークとビジュアルエイド
- ⑤ リハーサル

#### 5. ファシリテートする

#### 成功へのチェックポイント

#### 6. 実践！プレゼンテーション

**Y'sラーニング株式会社**

158-0098東京都世田谷区上用賀1-1-1-205 <http://yslearning.com>

※コース開催時間をご相談に応じます。  
※目次内容をご要望によりカスタマイズいたします。  
お問い合わせ：<http://yslearning.com/>または[ukishima@yslearning.com](mailto:ukishima@yslearning.com)

