相手を動かすオーラルプレゼンテーション術

プレゼンテーションの目的は、聞き手の心を揺り動かし、何らかの前向きな行動や意思決定を促がすことにあります。
プレゼンテーション力は、お客様や聴衆の前に立って発表する場面に限らず、会議や上司への報告の場、友人との会話においても必要な力であり、ビジネスや日常のあらゆる場面で発揮することが求められます。また、時代の変化（産業化社会から情報化社会へ）に伴い、プレゼンテーションのあり方は変化してきています。
聞き手は「説得されたい」とは思っていません。分かりやすい説明であること以上に期待するのは、”感情の変化”です。期待感を高め、聞き手自身にとっての Value（Benefit）が明確に伝わることで、聞き手の感情を動かすことができます。
このセミナーでは、聞き手を巻き込み、聞き手の心を動かす「会話型オーラルプレゼンテーション（論理＋感情）」の実践方法をお伝えします。

所要時間	2 時間 30 分	受講料	3,000 円（消費税込み）
プログラム概要	■ プレゼンテーションとは（広義と狭義） ■ 論理（logical）＋感情（emotional）の組み合わせ ■ プレゼンテーション実施までのステップ ■ プレゼンテーションの基本構成 　　イントロダクション⇒ボディ⇒エンディング ■ プレゼンテーションの 3 つの要素 　1. 技法（Delivery Skill） 　2. 内容（Design Skill） 　3. 意識（Mind）		

＊＊＊ 講師紹介 ＊＊

ラーニング・ファシリテーター
前田　千代里　まえだ ちより

1985 年 7 月、日本アイ・ビー・エム（株）に入社。
営業部門での秘書業務や営業アシスタント業務に従事し、お客様対応での経験を生かして、全社マナー委員会に参画して「電話応対マニュアル」作成にも携わる。
2003 年からは研修部門に所属し、主に新入社員研修のコース開発から運営・実施までを担当。
2012 年からの 3 年間、IBM Global Sales School のファシリテーターとして営業職育成に携わったのち、2015 年 6 月に同社を退社（勤続 30 年）し、フリーでの活動を開始。

＊＊