



若手・中堅社員/管理職/営業担当研修

▶▶▶ **気持ちを伝えるコミュニケーション手法を学ぶ**

心を動かす話し方と プレゼンテーション



講師:三神 結衣氏

★ セミナーのねらい

人前で話することは誰でも緊張するものです。色々な本で勉強しても、プレゼンテーションの技術を身につけても、立派なスライドを作成しても、あなたの心が伴っていなければ相手には伝わりません。

相手に気持ちを伝えるために必要となる「パワーメッセージ」「アイコンタクト」「ジェスチャー」「声」「話し方」「印象に残るシナリオ作り」などを、心理学的な要素も盛り込みながら、実習を踏まえて身につけていく研修です。

自分の心のあり方や体験にも焦点を当てることで、自分自身のことを見つめ直す良い機会にもなります。プレゼンテーションだけでなく、対人コミュニケーションを学びたい人に大変役に立つ内容となっています。是非、この機会にご参加ください。

開催日時	2022年1月18日(火) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	金沢：石川県地場産業振興センター 第6研修室 各受講企業またはご自宅にて (Webミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	若手・中堅社員、管理職、営業担当の方
定員	金沢会場：15名 オンライン：20名

セミナー内容

1. プレゼンテーションの成功を決める鍵

- ①プレゼンテーションとは何でしょうか?
- ②心に残るプレゼンテーションとは?
- ③プレゼンテーションが成功する3要素
- ④プレゼンテーションが上手くいかない理由

2. 相手に伝えるために必須のコミュニケーションの原則

- ①コミュニケーションの本質を知る
- ②プレゼンテーションは双方向

3. あなたからパワーメッセージを生み出すには

- ①プレゼンス(存在感)はここから生まれる
- ②自分のリソースを見直す
- ③真実の物語を持つ効果

4. 個性・体験をプレゼンテーションにするには

- ①経験の棚卸をする
- ②価値観を見直す
- ③体験をあなたならではのメッセージにする

5. 存在感が残せる必須のスキル

- ①印象に残るプレゼンテーションは五感に働きかけている
- ②感覚に働きかける重要性
- ③影響力の基本である第一印象
- ④目で語るパワー(アイコンタクト)
- ⑤相手を惹きつけるハンドトーク

6. 心に届く声・話し方の基本

- ①声
- ②声の使い方
- ③効果的な『間』
- ④わかりやすい話し方の基本

7. 相手が納得でき、印象に残るシナリオ作り

- ①事前準備が本番を制す

8. 最初の3分で勝負が決まる

- ①効果的なオープニング
- ②聴衆が注意と興味を持つポイント
- ③意識を向ける方向を間違えない

9. 心をつかむ話し方とは

- ①心が動くとき
- ②自分の心をマネジメントする
- ③人生全てがプレゼンテーション



講師 株式会社ネクストステージ・プロデュース
代表取締役

みかみ ゆい
三神 結衣氏

大学卒業後、繊維関係の商社に総合職として入社。ブランドの企画営業担当者として、現場での接客指導、販売促進、ショップ運営指導などに従事すると同時に、採用関係の広報業務を担当。渡米して実践心理学やコーチングなどの能力開発トレーニングを受ける。帰国後、数々の現場経験と、アクターズメソッド・心理学などを体系立て、人間力アップのためのトレーニングを確立し、2002年に(株)ネクストステージ・プロデュースを設立。現在、「人間力向上」を目的としたトレーニングプログラムの開発やコンサルティング、体感型の講演・研修を展開し、個人と企業の成長をサポートしている。笑いあり感動あり。人としっかりと向き合い、シンプルでかつ本質がわかる実践型トレーニングは、依頼のほとんどが口コミ、リピート率は9割を超えるなど好評を得ている。

■参加申込方法(①、②、③のいずれかでお申込み下さい)

- ①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail : haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール

ホームページ
「セミナー・講演会」



■参加費(税込)

会員 1名 18,700 円
非会員 1名 38,500 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④本セミナーは実習がございますので、オンライン受講の場合、お一人1台のパソコンでの参加を推奨いたします。
- ⑤セミナー中、録画再配信用に録音・録画をしております。カメラワークによっては、受講者のお姿が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑥お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2021-056)北経研セミナー参加申込書 (1月18日 金沢・Web)

一般財団法人北陸経済研究所宛て

年 月 日

FAX:076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名					
電話番号			FAX		
所在地	〒		市町 村		
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。	お名前				
	所属				
	E-mail				
【 1月18日(火) 金沢・Web 】 参 加 者					
お名前	所属	役職名	E-mail	※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。	受講場所
					金沢・Web
					金沢・Web
					金沢・Web

【個人情報の取扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込み手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。

(H)