

公開講座  
ご紹介

～人を動かしたいなら、まず内容を理解させることが先～  
**プレゼンは伝える力よりも『説明力』で決まる！**

ねらいと概要

プレゼンの目的は商品を買ってもらう、企画を承認してもらうなど、「聞き手を動かすこと」です。そのためにはまず、内容について十分に説明し、理解してもらわなければなりません。  
ところが、何を言いたいのかわからないと言われる人の多くは、この「内容を理解してもらう」という段階で既につまずいています。さらに報連相や会議など、日常業務においても説明力不足は支障をきたします。  
そこで、プレゼンやコミュニケーションの基礎力を上げるためには、一刻も早く「説明力」を向上させる必要があります、今回はそのポイントを解説します。

プログラム

1.プレゼンを支える説明力の重要性

プレゼンの説明と目的の違い

2.伝える力より説明力が重要な理由

人を動かしたいなら、まず内容を理解させよ

3.説明力を向上させる3つのポイント

聞き手の立場で考える、見出しをつける、論理的に話す

4.「説明力」×「伝える力」が人を動かす

論理的かつ感情に訴える

※実際の研修と同様にワークショップ形式で進めます。

申込要領

- [日時] 2015年10月28日(水)13:40～16:40(受付開始13:20)
- [講師] 一般社団法人 日本プレゼンテーション教育協会(JPEA)  
代表理事/プレゼンテーション・ディレクター  
西原 猛 氏
- [会場] 東京国際フォーラム G棟410 (ガラス棟4階)  
東京都千代田区丸の内3-5-1(JR「有楽町駅」から徒歩1分)
- [料金] ¥9,800(消費税込み)
- [定員] 24名(締め切り:申込先着順)
- [対象] 人事・教育ご担当者、管理職、現場のリーダーの皆さま
- [申込方法] 下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。  
折り返し参加案内と請求書をお送りいたします。
- [お問合せ] 株式会社ビーエスエス 研修会(公開講座)事務局  
Mail:contact@bss-net.com URL: http://www.bss-net.com/



「プレゼンは伝える力よりも『説明力』で決まる！」 参加申込用紙

貴社名		TEL	
所在地		FAX	
申込責任者	氏名 (部署)	(役職)	
	メールアドレス:		
参加者名①	氏名 (部署)	(役職)	
参加者名②	氏名 (部署)	(役職)	



■ 上記項目にご記入の上、FAX送付ください。

FAX:03-5642-3152