

JSパートナーズ株式会社

～『〇〇〇』～

★テキストの一部のみ掲載しております

また、弊社著作の関係で
一部隠して掲載しております。

ご容赦ください。

2010年〇月〇日

JSパートナー株式会社



I. オリエンテーション

講師

JSパートナー株式会社 代表 福島 文二郎(フクシマ フンジロウ)

経歴) (株)オリエンタルランド、24年間勤務(内、教育部門を18年)
《テナント出店交渉、マーチャンダイジングなども担当》

研修のねらい

★〇〇から〇〇を得るプレゼンテーションの習得を目的とします。

そのために・・・

1. 「思い」や「気持ち」を伝えるとは何か理解する。
2. プレゼンテーションに必要なマインドと技術を習得する。
3. プレゼンテーションをトレーニングで実践的に身につける。

プログラム

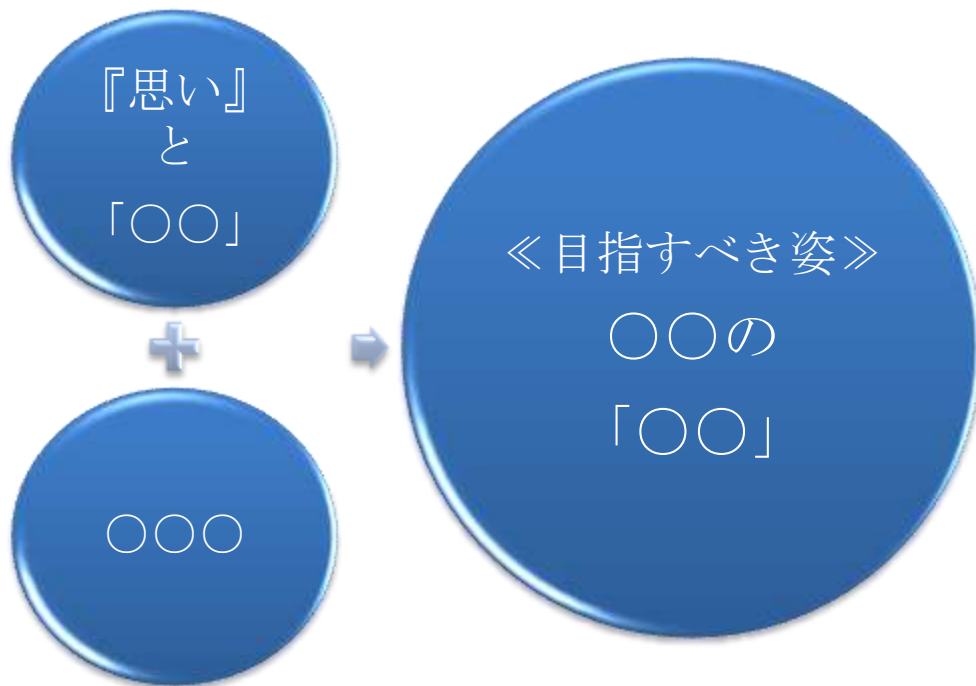
10:00	I. オリエンテーション	研修の目的・アイフレイク
10:30	II. プレゼンテーションの基本	プレゼンターの姿勢・態度・スキル
12:00	ランチ	
13:00	III. 心理的なプレゼンテーションスキル	参加者の心理を意識した知識・技術
13:30	IV. 論理的・体系的なプレゼンテーションスキル	学習促進を図る知識・技術
14:30	V. 「シナリオ」を作る	プレゼンプラン作成
15:30	VI. リハーサル	プレゼンテーション(レッスン)
16:30	VII. リーダー(プレゼンター)にとって大切なこと	リーダーシップについて
17:00	終了	



II. プレゼンテーションの基本

1. 目指すべき姿とプレゼンテーション

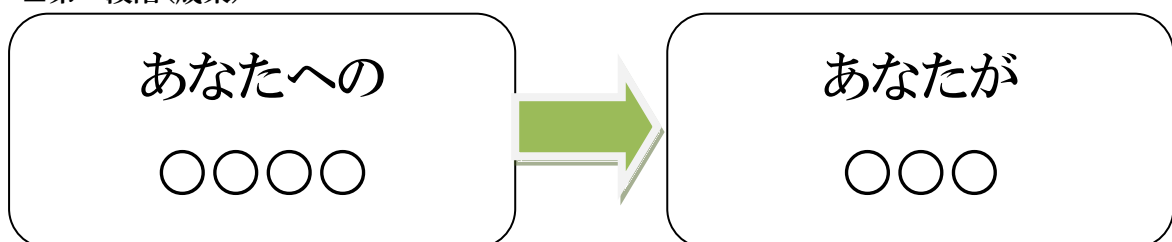
- プレゼンテーションは、お客様のため、組織のため、そして自分のために行います。お客様や組織に「○○○」を持ってもらうことにあります。そして今後も、お付き合いしていこうという気持ちを持っていただくことが目指すべき姿です。



- 相手が、「情熱的だな」「○○を持っているな」そして、「自分(自社)の○○に○○し、○○があるな」と感じてくれば、相手の○に「○○」の○が生まれます。仕事の○○○とは、そこから始まるものなのです。

●「○○」

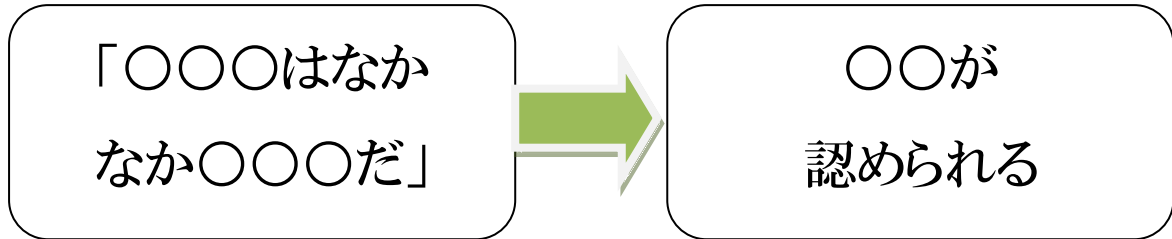
■第一段階(成果)



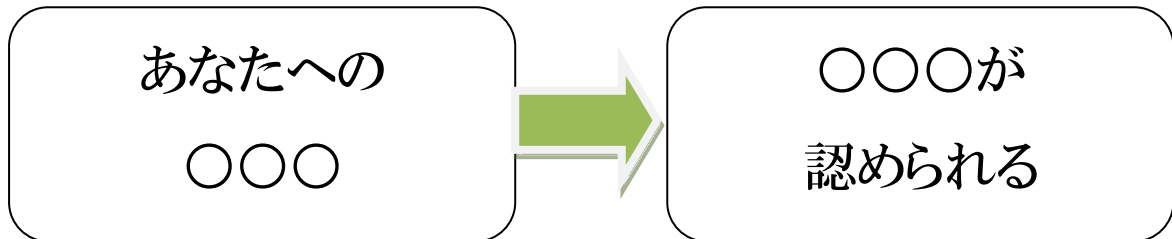


II. プレゼンテーションの基本

■第二段階:相手が〇〇であれば。



■第三段階:〇〇が、「〇〇」を認めてくれる。※あなたが、〇〇最大の〇〇である。



●「〇〇」という言葉が“鍵”となるらしい。特に「〇〇〇」が重要のようです。

「〇〇〇」とは？

根拠を求めずにお互いに相手を〇〇〇。

「〇〇〇」の反対を「〇〇〇」といいますが、どのような時、感じるのでしょうか？

多くは、相手を低く見た時に起こります。

お客様「あいさつも満足にできないのか」

このように思われた時、「〇〇〇」につながります。

つまり、プレゼンテーションは、〇〇〇を創ることこそ本当の目的なのです。

●この「〇〇〇」という関係は、すべての〇〇〇に通じる考え方です。

●「〇〇〇」の獲得には「〇〇〇」「〇〇〇」がキーワードとされています。

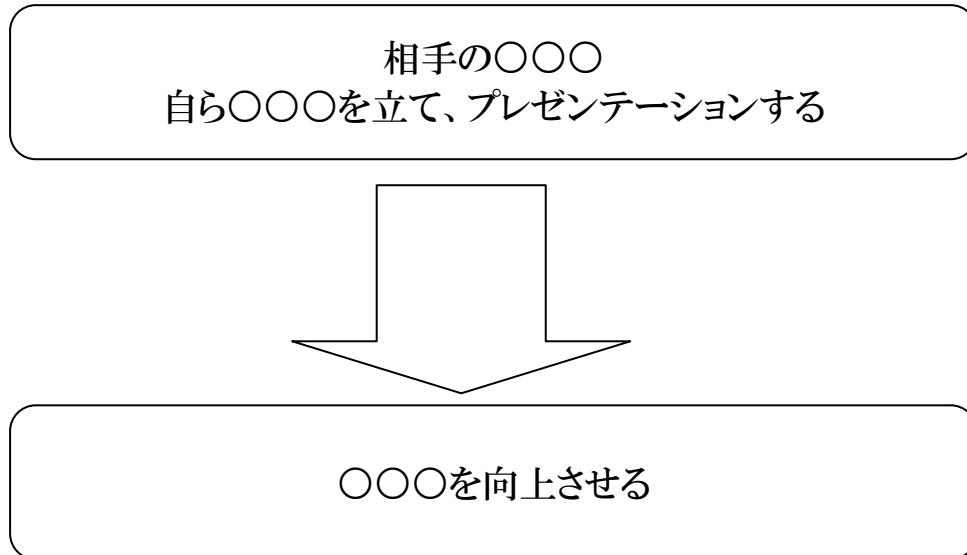
●つまり、『〇〇⇔〇〇』、『〇〇⇔〇〇』、『〇〇⇔〇〇』の〇〇が、よりよくするのがプレゼンテーションです。

『 〇〇〇〇 & 〇〇〇〇 』



II. プレゼンテーションの基本

2. プレゼンテーションと〇〇〇



●顧客の中には、様々な人たちがいます。

- 既存の顧客
- 新規の顧客
- 取引先という顧客
- 株主、債権者という顧客
- 上司という顧客
- 同僚という顧客
- 部下、後輩という顧客

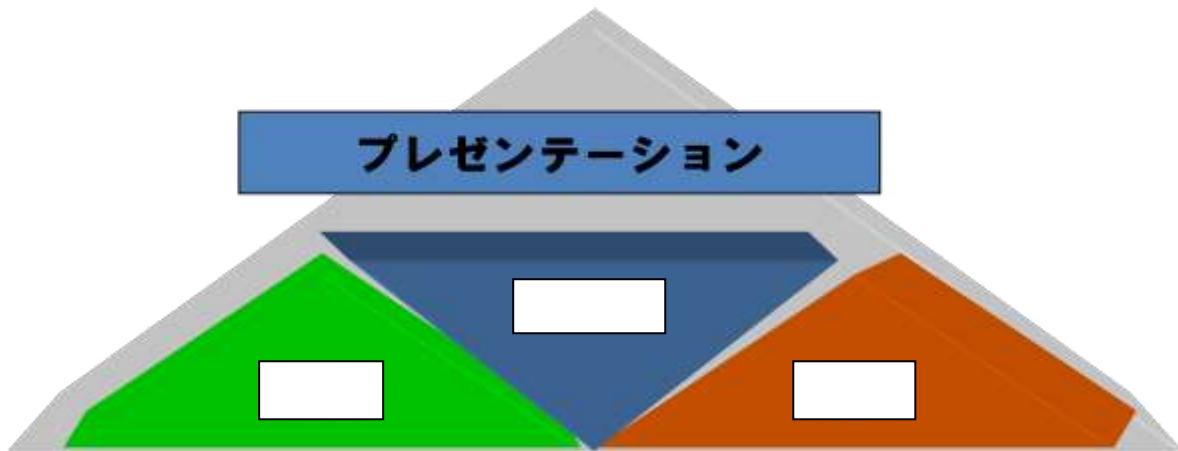
●「お客様という〇〇」の〇〇のためには、ディズニーが参考になります。

- 〇〇の伝統を創る
- 〇〇の価値観を創る
- 〇〇のための報い・報われるシステム
- 〇〇のための教育システム
- 〇〇のための仕事へのこだわり



II. プレゼンテーションの基本

3. プレゼンテーションが伝えるもの



●プレゼンテーションの重要性

プレゼンテーションは、自分の『〇〇〇』、『〇〇』、『〇〇』を相手に提案し、相手に認められるように、あらゆる努力をすることです。

このプレゼンテーションというスキルを常に高い水準で維持することができることは、自分だけでなく〇〇にとって、〇〇〇の一つです。

私たちが成功を収めていくためにも顧客の期待に応えるプレゼンテーションスキルが必要になります。

●プレゼンテーションの3要素

- 対人コミュニケーションの3要因
- 心理的、論理的プレゼンテーション
- パーソナリティ



II. プレゼンテーションの基本

5. ボディランゲージ・チェックリスト

そのとおりだと思う方に ○ をつけて下さい。			
設問		A	B
①	仕事をしているとき、○○の間に○○を○○していることがある	していない	している
②	仕事をしているとき、○○○している	している	していない
③	人と○○をしているとき、○○などの○○をしている	している	していない
④	○○が豊かで○○に富んでいる	富んでいる	いない
⑤	相手の○を○○て話す	続けない	続ける
⑥	相手からいつも○○を○○ている	そうでもない	そらせている
⑦	○を○○でいることが多い	○まない	よく○む
⑧	○○に時々○○がいく	いかない	いく
⑨	いつも背筋が伸びている	伸びている	いない
⑩	○○をしているとき、よく○○	○○	○○
⑪	○○に○○を○○でいる	○○	○○
⑫	○○をしているとき何かを○○癖がある	いじらない	いじっている
⑬	○○で自分の○や○が隣の○○に出ないように気をつける	気をつける	気にしない
⑭	自分からよく握手を求める	よく求める	求めない
⑮	○○や○○の○○に○○れる(○○)	○○	○○
縦 計			



Ⅲ. 心理的なプレゼンテーションスキル

1. 記憶と身につけるとのこと

●人の記憶は、忘却します。しかし、一度〇〇と時間がたっても忘れません。

■〇〇の〇〇

●忘れていくことを防止するため「〇〇」が一つの方法です。

●結論

◇「〇〇」や「〇〇」を喚起し、〇〇しやすいようにする。

◇〇〇の因子を与え、〇〇に覚えさせる。

◇〇〇が返ってくるまで〇〇。

◆〇〇を活用する。



Ⅲ. 心理的なプレゼンテーションスキル

2. 第一印象へのこだわり

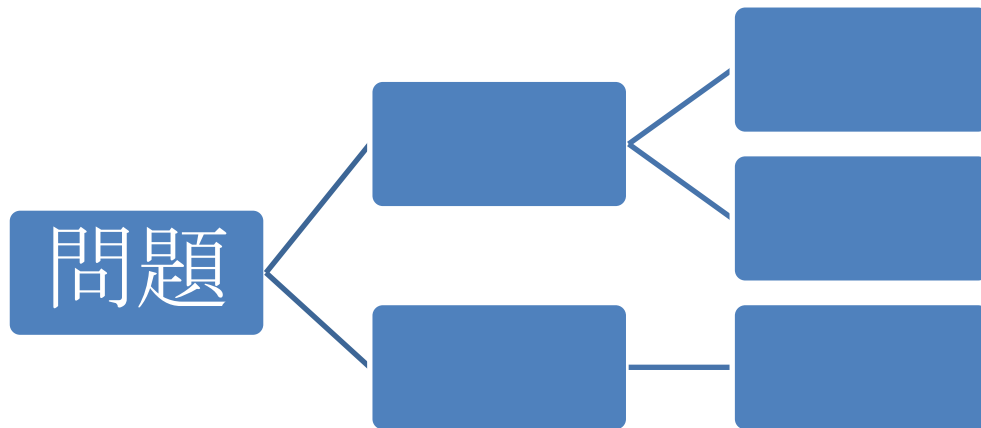
参加者は、期待と好奇心でいっぱいです。ですから、プレゼンターとの出会いは大きな意味を持ちます。特に「第一印象」は、こだわりを持つ原因となり、一度思いこむとそれを〇〇ことはなかなか難しいといわれています。

〇〇がまったくない場合、その時あった印象が“〇〇”として残り、心の中に〇〇を作り上げます。

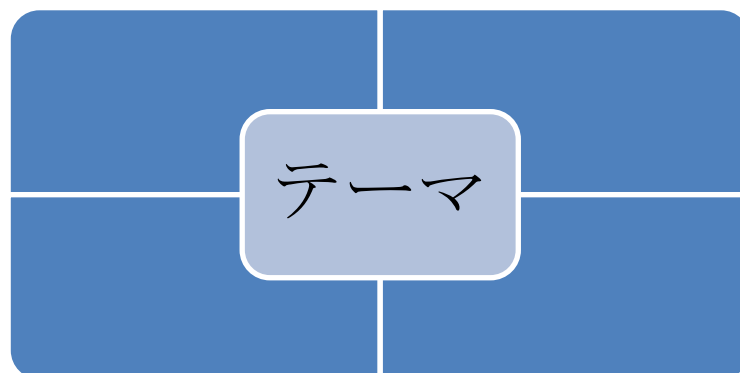


Ⅳ. 論理的・体系的なプレゼンテーションスキル

●ピラミッド構造



●〇〇〇構造





〇〇に

以上です。

ありがとうございました。

JSパートナー株式会社

Tel. 03-6666-8834

Fax. 03-6666-8835

<http://www.jspartner.co.jp>

代表取締役

福島 文二郎