

技術者のためのプレゼンテーション研修会

～今日から相手を説得する力が150%アップします～

社団法人
東京建設業協会

お客様のニーズが多様化し、それに応えるための魅力的なシステムや商品が開発される中、その魅力をお客様や協力企業にわかりやすく伝えるために、技術者の方々がプレゼンテーションを行う場面が増えてきています。

つまり、現代の技術者・研究者には、社内だけでなく、外部との積極的なコミュニケーションが必要であり、その質の高さが求められます。技術者のヒューマンスキルが、他社との差別化に欠かせないポイントになってきたともいえるでしょう。

本研修では、技術者の方々にとって重要な能力になってきたプレゼンテーションの基本を学ぶとともに、論理構成力や問題解決力を身につけます。これによって、相手のニーズや問題を的確に捉えることができ、自信を持って話ができるようになります。

この機会に、技術者、研究開発者の方々のご参加をお待ちしております。

開催日時

平成19年10月24日(水) 午前10時～午後4時30分 (午前9時30分受付開始)

対象

建設業の技術者・研究開発者など

研修のねらい

1. プレゼンテーション力、論理構成力、問題解決力が身につきます
2. 相手の問題やニーズを的確に捉えることができ、自信を持って話ができます
3. 技術者として、これだけは押さえておきたいプレゼンテーションの基本を習得します

研修内容

1. なぜ技術者にプレゼンテーションが必要なのか【導入講義】
2. プレゼンテーションの基本【講義、個人演習】
 - (1)プレゼンテーションとは何か
 - (2)深く考えることの重要性
 - (3)プレゼンテーションにはストーリーづくりが必要
 - (4)聴くことのポイント
 - (5)話すことのポイント
 - (6)プレゼンテーションの演習①
3. プレゼンテーション力が150%アップする方法【講義、個人演習、グループ討議、発表】
 - (1)PLAN(計画・準備)の段階
 - (2)DO(実行)の段階
 - (3)CHECK(評価)の段階
 - (4)ACTION(評価の振り返り)の段階
 - (5)プレゼンテーション力向上の実習
4. プレゼンテーションの事例研究【講義、個人演習、グループ討議、発表、講師コメント】
 - (1)自己の成功事例・失敗事例の整理
 - (2)その原因分析
 - (3)グループ内での共有化、代表者発表
5. プレゼンテーション計画・ワンシートの作成【講義、個人演習、グループ発表、代表者発表、講師コメント】
 - (1)プレゼンテーションの状況・背景について
 - (2)プレゼンテーションの目的、目標は何か
 - (3)プレゼンテーションの相手は誰か、どのようなタイプか
 - (4)説明のストーリーを組み立てる
 - (5)プレゼンテーションの演習②
6. 総まとめ講義と質疑応答

講師

田中 浩氏

(株)ヒロ・マネジメント代表取締役、社団法人日本経営協会 講師)

中小企業診断士、経営コンサルタント。

専門分野は、「プレゼンテーション」「交渉・折衝力」「問題解決」など。建設業関係の研修・講演は多数実績あり。

主な著書に、『提案営業を極める～問題解決型提案営業のすすめ』『トップ営業マンの交渉術』などがある。

定員

36名

受講料

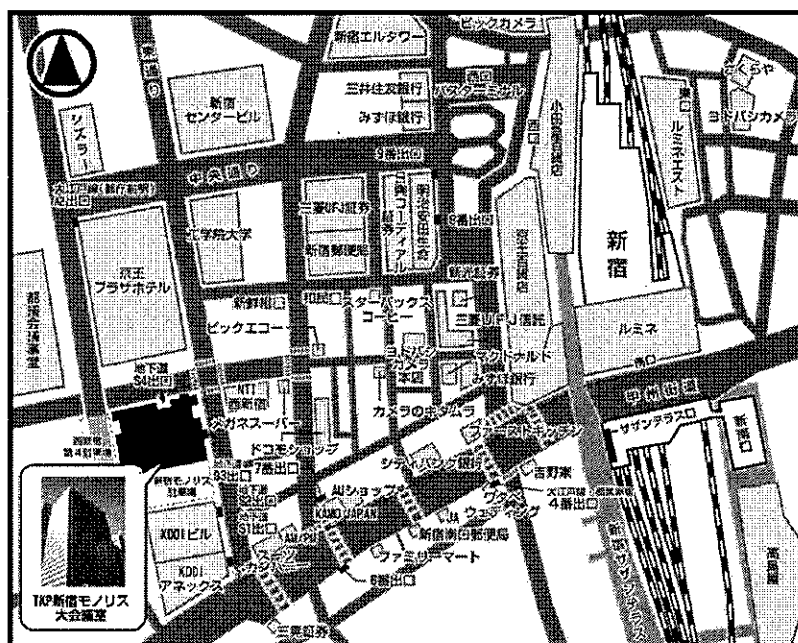
無料

会場

TKP新宿モノリス28F大会議室

新宿区西新宿2-3-1 モノリスビル28階 (新宿駅西口・南口より徒歩3分)

[TKP貸会議室コールセンター 電話 03-5614-6688]



お申込方法

- ・申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。
- ・申込みを受け付け次第、受付印・番号を記し、折り返しFAXでご返信いたします。
- ・定員に達した場合などで、受け付けができない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・本研修は、グループ形式での演習も含まれているため、少人数で開催いたします。

1社あたり2名までのお申込みに限定させていただきます。

※申し込み状況によっては、3名以上受け付けますので、3名以上の参加をご希望の場合は、講習会係までご相談ください。

問い合わせ先

社団法人 東京建設業協会 講習会係 (電話 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170)

〒104-0032 中央区八丁堀2-5-1 東京建設会館5階

当協会主催の研修会につきましては、ホームページ (<http://www.token.or.jp>) にて随時ご案内しております。
また、会員企業には、直接案内文書をお送りしています。