

WHY? WHAT? HOW? で考えるプレゼンテーション

有限会社ボナ・ヴィータ 代表取締役 菅野 誠二



実学習時間

4.25h

難易度

★★

受講料

¥13,750

税込

学習目標と狙い

プレゼンを行う相手が、経営層などの決裁権限が高次の場合における、効果的な論理展開、プレゼン方法を学ぶ。

学習プログラム

PDU

4.25

- 第1回 SET UP/WHY?
～プレゼンテーションの種類から『やること』『優先順位』を決め、ゴールを確認する～
ケーススタディ①
- 第2回 WHAT?
～コミュニケーション戦略のストーリーを考える～
ケーススタディ②
- 第3回 HOW?(1)～プレゼン資料作成の基本～
ケーススタディ③
- 第4回 HOW?(2)～プレゼン実演と準備のコツ～
ケーススタディ④ 最終プレゼン

【概要】

プレゼンテーションは、単なる報告ではなく「アイデアのプレゼント」です。相手の心を動かし、承認やアイデアの実行などの行動を変えていただくことが目的です。相手のニーズに応え納得の上、決裁してもらって初めて成功を勝ち取ることができます。

そのためには、相手の理念や目標、(WHY)、そのための戦略(WHAT)、具体的な実行政策(HOW)を踏まえたものでなければなりません。本講座では、相手が経営層などの決裁権限が高次になるほど効果を発揮するプレゼンの本質を解き明かします。各講義には単に視聴するだけでなく、演習として架空のケースを設定し、解説映像もご用意しました。皆さんと一緒に演習に取り組む受講生役の事例も参考にしながら、理解を進めることができます。



ただ単にインプットとして動画を視聴するだけではなく、演習問題と解説がついているので、実践的な学習を行うことができました。

受講期間	講義	理解度テスト	演習	チャメール	修了証	修了アンケート	制作年
6ヶ月	8回(平均32分)	あり(4回)	なし	あり	あり	なし	2019



10616