

「人を動かす」プレゼンテーション 全3回 (講師:有限会社ボナ・ヴィータ 代表取締役 菅野誠二)



【コンセプト】

これまで、プレゼンテーションに纏わる苦い経験をお持ちの方は、多いのではないのでしょうか。書店でもプレゼンテーションに関する数多くの書籍が置かれています。しかし、書籍を読んだだけでは、今までに染み付いた自己流の悪い癖を克服することはなかなかできません。しかし、プレゼンテーションの本質を理解し、正しいアプローチを身に付けて実践を重ねて訓練することによって、相手を「説得」できるプレゼンターになることができます。

本講座では、プレゼンテーションの本質とチャート作成も含めたプレゼンテーションのプロデュース技術を学びます。この講義で学ぶ重要なポイントを常に意識して、自らを振り返り、実践することを心がけていきましょう。(講義時間 3時間)

【講義資料より】

ピラミッド・ストラクチャーの優位性を認識する

1. ニーズと状況の把握

2. 資料の検討

3. 発表準備

	起承転結	ピラミッド・ストラクチャー
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 最後まで確実に聞いてもらえれば真意が伝わる 日本人にはなじみ深い 自然な思考の順序とコミュニケーションの順序が同じになるので流れを受け入れやすい 	<ul style="list-style-type: none"> 結論が先、理由付けが後で論理展開がわかりやすく聞き手の安心感が高い 全体の主張の中でロジックの甘さをチェックしやすい 必要に応じてプレゼンテーションが柔軟に組み替えられ、メモやプレゼン・パッケージなどへの展開も容易
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 聞き手が早く結末を聞きたくらい、いらぬことがある 「転」で、ロジックが飛ぶことがある 	<ul style="list-style-type: none"> 新しいアイデアの「登場感」を演出しにくくなる可能性がある

もともと漢詩のスタイルから来ている もともとロジックツリーから来ている

【テーマ】

- 第1回 「人を動かす」プレゼンテーションとは?
- 第2回 プレゼンテーションの手順
- 第3回 「人を動かす」プレゼンターになるには

【講師紹介】

菅野 誠二 有限会社ボナ・ヴィータ 代表取締役 (経営コンサルタント)
早稲田大学法学部卒業。IMD経営学大学院MBA。ネスレ日本にて営業、ブランドマネジャー、マッキンゼーにて数々の大手企業へのコンサルティング、ブエナビスタ (ディズニーのビデオ部門) にてマーケティングディレクターを務める。現在、ボナ・ヴィータ社を設立しベンチャー数社を支援する傍ら、コンサルティングとアクションラーニングを通じた企業変革に携わっている。



データチャート作成のガイドラインを参照

	コンポーネント	アイテム	時系列	頻度分布	相関
パイ					
バー					
コラム					
ライン					
ドット					

Gene Zelensky著 「マッキンゼー流問題の仕組み」マッキンゼー流プレゼンテーションの仕組みを参照、加筆