

## NOMA テーマ別研修 モデルプログラム例)

研修モデル プログラム名	<b>プレゼンテーションスキルアップモデルプログラム</b> ～今日から相手を説得する力が 150%アップします～
研修のねらい (到達目標)	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、自信をもって話ができます。 3. 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。
研修期間	標準：1日～2日
有効対象	全社員
研修ポイント	講義、演習を通して相手を説得する力を 150%アップ！
モデルプログラム事例	
1 日 目	
1. なぜプレゼンテーション能力が必要なのか 2. プレゼンテーションの基本 (講義) 聴く・話すポイント等(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) PDCA 等(実習) 4. プレゼンテーションの事例研究 (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 (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	

上記はあくまでモデルプログラムです。  
 実施の内容は可能な内容であれば、ご要望に応じてカスタマイズができます。  
 お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先  
 一般社団法人日本経営協会 東京本部  
 経営開発グループ  
 TEL 03-3403-1716  
 FAX 03-3403-8417  
 E-Mail tiso@noma.or.jp