

貴社・貴団体に
研修講師を派遣
いたします。

NOMA講師紹介シリーズ 葛西 伸一 講師

プレゼンテーション研修 ご案内

ハーバード流から学ぶ「ビジネス交渉術」研修

組織にとって今や必須と言えるプレゼンテーションスキルはコミュニケーション能力の1部として重要視されています。

プレゼンが出来る=コミュニケーション能力があるとして評価に繋がります。

プレゼンテーションスキルは交渉が必要となる人間関係の間には役に立つスキルであり、効果的な交渉となるかどうかはプレゼンにかかっています。

戦略的なプレゼンの方法やテクニックをはじめ、資料作成のポイント、交渉のプロセス、交渉戦術などについて事例を交えて学び、交渉を有利に進めるためのスキルアップをめざします。

NOMAの研修は…

- 講師の巧みな講義により、プレゼンテーション、交渉術の技術をしっかりと習得できます。
- 実習中心のすすめ方により、すぐに実践できる技術を確実に体得します。
- 共感できる講義姿勢が持続的な意識向上をもたらします。
- 業種、職種に合わせたアレンジプログラムで、研修効果をより一層高めます。

研修プログラムは
裏面をご覧ください

必要事項を記入の上、FAXにてご返信下さい。 **FAX 011-241-7468** (TELでのお問い合わせ 011-241-7500)

- 研修を検討しているので詳細について聞きたい
- 研修費用について知りたい

- その他の研修を企画しているので詳細について聞きたい

団体名	所属 部署		
お名前	TEL	FAX	
住所	社(職)員		名

※上記宛名ラベル記載団体名・住所に変更がある場合、お知らせください。

講師プロフィール

葛西 伸一 一般社団法人日本経営協会 講師



MBA (Bond University) / メンタルケア心理士® / 米COACHING CLINIC® Facilitator

ハーマンモデル®認定ファシリテーター / DiSC®認定コンサルタント / ドラッカー学会会員

大学卒業後、一部上場半導体専門商社に入社、その後、伊藤忠商事グループのシステムインテグレーション (S I) 企業にて、営業、経営戦略室を経て、営業マネージャーを歴任。その後、ITベンチャー企業にて当時、国内最大規模の「ハリウッド映画配信プロジェクト」の統括部長を経て2007年に株式会社メンタークラフト設立し、経営コンサルタント、講師として全国で活動中。

●お申し込み・お問い合わせは…

一般社団法人 日本経営協会 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目 札幌北三条ビル

TEL 011-241-7500 FAX 011-241-7468

E-mail hkd@noma.or.jp URL http://www.noma.or.jp

※ご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①ご照会いただいた事項についてのご連絡 ②その他の研修・公開セミナーについてのご案内 なお、②が不要の場合は□にチェックして下さい。 □不要

プレゼンテーション研修プログラム

ねらい

- 人前で話すことに慣れ、わかりやすく、説得力あるプレゼンテーションを実行するための技術を身につける。

定員：要相談

1. プレゼンテーションの基礎知識	・プレゼンテーション3つの技術（伝達技術、構成技術、資料作成技術） ・プレゼンテーションの狙い、語源 ・言語と非言語の伝達力
2. 伝達技術	・プレゼンテーションの7つの基本課題 ・3大技術（Delivery、Story、Material） ・姿勢、ジェスチャ、アイコンタクト、発声、ピッチ、間の取り方 ほか
3. 資料作成技術	・効果的なビジュアルコンテンツ（Power Point作成）のコツ
4. 総合プレゼンテーション	・ビデオ撮影によるセルフチェックと仲間からのフィードバック

特徴：アイコンタクト、ジェスチャなどのプロが使う技術をスピード習得
ビデオやフィードバックで客観的に弱点を補正
プレゼンだけでなく、他者と対話の際の説得力も向上

ハーバード流から学ぶ「ビジネス交渉術」プログラム

ねらい

- 交渉のメカニズムと重要な考え方やスキルを学び、Win-Winのビジネス交渉に役立てます。

定員：要相談

1. 交渉とは？ ゴール設定の重要性	・「交渉とは何か？」を考えるきっかけを作る ・交渉開始前のゴール設定の重要性について考える
2. Win-Win・Win-Lose交渉とは	・Win-Win・Win-Lose交渉の違いと真の意味を学ぶ
3. 交渉のメカニズムと必要なスキル	・交渉全体の構造と求められるスキルを学ぶ
4. 交渉ノート「SPRIT」で準備	・戦略的交渉を行う上で、必要なSPRITフレームワークで効果的な交渉準備を行う
5. Win-Win交渉 「第3の選択枝」の創造 「人材獲得の交渉演習」	・明らかなWin-Win交渉である社内交渉。しかし一見は、Win-Loseで衝突してしまう。 その上で、いかに第三の選択枝を創造し、問題を解決に導くか。腕の見せ所です。

特徴：Win-Win交渉とWin-Lose交渉の違いを明らかにし、交渉のメカニズムを体系的に学ぶ
双方向講義と熟中する3つの演習をベースに、交渉に必要な16の交渉スキルを学び、「交渉術ノート SPRIT」の書き方（準備方法）を学ぶ

各コースとも、講師を貴社（団体）に派遣いたします。
ご要望に応じて、講演スタイルから7～14時間程度の研修まで、内容のアレンジも可能です。
ご不明な点等ございましたら、下記までお問い合わせ下さい。

一般社団法人日本経営協会（NOMA）とは……昭和24年、通商産業省（現経済産業省）所管の公益法人として設立。
「経営の活性化」、「情報化の推進」、「人材開発」を中心に全国で事業展開を行っております。

●お申し込み・お問い合わせは…

一般社団法人 日本経営協会 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目 札幌北三条ビル
TEL 011-241-7500 FAX 011-241-7468
E-mail hkd@noma.or.jp URL <http://www.noma.or.jp>