

<講師割引適用について>

- ・本申込用紙にてお申込された場合、講師紹介割引が適用されます。
- ・割引額はそれぞれ右記料金より、1名ご参加の場合 ¥10,500円引き、2名以上参加の場合 通常の同時申込割引から更に1名につき ¥2,100円引きとなります。
- ・割引の適用条件としましては、本申込用紙にて、fax申し込みされた方に限らせていただきます。また場合によっては講師にご確認を取らせていただくことがございますので、その点ご了承下さい。
- ・その他割引との併用はできません。

★伝える力が身につきます！

ロジカルプレゼンテーション 入門研修 ～効果的な伝え方の技術～

●講師 C.O.S 代表取締役 妹尾 一志 先生 中小企業診断士、ITコーディネータ、組織改革ファシリテーター
コミュニケーション改革・組織改革・情報化を絡めたコンサルティング活動を展開中。
組織の活性化、組織風土改革では、多くの実績・ノウハウを持っている。特に、コーチング・ファシリテーション技術を駆使した組織の活性化には定評があり、現在までに、300社を越すコンサルティング実績、95社のファシリテーション導入指導の実績がある。

●日時 2008年10月16日木曜日 10:30-16:30 ●受講料 1名43,050円(税込、資料・昼食代含)
●会場 [東京・大井町]きゅりあん *1社2名以上同時申込の場合、1名につき32,550円

効果的な伝え方が出来なくて、お客様及び社内のコミュニケーションが悪くなった経験はありませんか？
当講座では、効果的な伝え方である「ロジカルプレゼンテーション技術」について、基本の考え方から実践的な技術まで、実習を通して総合的に習得し、実践的なスキルアップを目指します。

- 【講座の趣旨】
- ①論理的な考え方(ロジカル思考)をベースとした、プレゼンテーションの基本的な技術とマインドを学びます。
 - ②参加者同士のフィードバックにより自分自身の強み・弱みを把握した上で、より良いプレゼンターを目指して、改善の方向性を明確にしていきます。
 - ③プレゼンテーション実習及び参加者同士の相互学習を通じて、体験的にプレゼンテーション技術を習得します。
- 【講座の特徴】
- ①全体の約70%が実習の参加・体験型セミナーです。プレゼンテーション実習を主体とし、参加者同士の相互学習を通じて実践的な技術の習得を目指します。
 - ②本物の学びは、深い体験を通して可能になります。人間関係の体験学習法を活用して、体験実習を行い、気付きを振り返ることにより、今後の行動を考え、変えていきます。

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. プレゼンテーションとは <ol style="list-style-type: none"> 1.1 相手に期待する反応 1.2 情報伝達の仕組とコミュニケーションのズレ 2. プレゼンテーションの要素 <ol style="list-style-type: none"> 2.1 プレゼンテーションの4つの要素 2.2 プレゼンス(存在)のスキル 2.3 概念化のスキル / 2.4 表現するスキル 2.5 表現する道具 3. プレゼンテーション実習(2) <ul style="list-style-type: none"> ・・・グループに別れ実習をします。 3.1 個人ワーク・個人プレゼンテーション実施 3.2 全員からのフィードバック 3.3 全員での振り返り(効果的なプレゼンテーションとは) 4. プレゼンテーションの基本技術 <ol style="list-style-type: none"> 4.1 アイコンタクトの技術 / 4.2 音声表現・沈黙の技術 4.3 ワンセンテンス・ワンミーニング / 4.4 質問の活用 4.5 アンカリングの技術 / 4.6 ナンバリングの技術 4.7 メタファーの技術 / 4.8 引用法・擬音法の技術 | <ol style="list-style-type: none"> 5. ロジカルプレゼンテーションとは <ol style="list-style-type: none"> 5.1 ロジックツリーとは <ol style="list-style-type: none"> (1) ロジックツリーの考え方 (2) ロジックツリーの種類と構造 (3) ロジックツリーの実習 6. ロジカルプレゼンテーション実習(2) <ul style="list-style-type: none"> ・・・グループに別れ実習をします。 6.1 ロジックツリーによる構造化(個人ワーク) 6.2 個人プレゼンテーション実施 6.3 全員からのフィードバック 6.4 全員での振り返り(効果的なプレゼンテーションとは) 7. 一日の振り返りとアクションプランの作成 <ol style="list-style-type: none"> 7.1 今後のアクションプラン作成 7.2 自己宣言と共有化 <p><質疑応答></p> |
|--|--|

講師割引申込

本講座料金より ¥10,500 引き
2名以上参加 更に ¥2,100 引き

※この申し込み用紙は切り離さず、下記フォーム FAX. 03-5740-8766
にご記入の上、そのままお送り下さい。

セミナー名		開催日 10月16日	
会社名	住所	〒	
所属・役職	TEL	FAX	
受講者	e-mail	上司氏名	e-mail

- <申込要領>
1. 申込を確認次第、弊社より受講券、請求書、会場地図等をお送り致します。
 2. 受講料のお支払いは、原則として開催日までにお願致します。後日になる場合は予定日をご明記ください。また、当日会場でのお支払いも可能です。
 3. 申込後、ご都合により講習会に出席できなくなりました場合は、代理の方の出席をお願い致します。止むを得ず欠席される場合、弊社事務局迄ご連絡下さい(受付時間9:00-17:00)。
 4. 原則として銀行振込の場合、領収証の発行はいたしません。振込手数料はご負担下さい。
- 以下の規定に基づき料金を申し受けます。
- 開催日から逆算(土日・祝祭日を除く)して、
 - ・講座3日前～4日前での欠席のご連絡: 受講料の70%
 - ・講座当日～2日前での欠席のご連絡: 受講料の100%
- ★http://www.johokiko.co.jp/
の申込みフォームからも承ります！

今後ご希望の案内方法にレ印を記入下さい(複数回答可) e-mail FAX 郵送 不要

ご連絡頂いた、個人情報は弊社商品の受付・運用・商品発送・アフターサービスのため利用致します。今後のご案内希望の方には、その目的でも使用致します。今後のサービス向上のため個人情報の取扱に関する契約を締結した外部委託先へ、個人情報を委託する場合があります。個人情報に関するお問合せ先 policy@johokiko.co.jp