

20110319_ビジネススキル向上研究会_議事録

日 時 ; 2011年3月19日(土) 14:00~16:50

場 所 ; 東京・竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

テーマ ; 「実践!プレゼンテーション・スキル

～日本復興のために、これからどうすべきか?～」

発表者 ; 富沢成幸氏 (ビジネススキル向上研究会)

参加者 ; 9名 (財務コンサルタント、戦略コンサルタント、公認会計士、広告代理店、
経済評論家、大学院生、大学生、NPO 法人理事長など)

発表「実践!プレゼンテーション・スキル ～勝つ! プレゼンテーション～」

メモ

- ・良いプレゼン、目指したいプレゼンとは?
- ・プレゼンの定義
「直接的なコミュニケーションを活用して、ゴールを達成する行為」
中身と伝え方の双方が優れていなければならない
- ・プレゼンに必要なものは対策
- ・人間の脳は、「いったいこれはなんだろう、なんのことだろう」といつも思っている
PREP法(結論から入る)とSDS法(要旨から入る)
- ・ツカむなら、冒頭! では、その冒頭はいつ始まるのか?
受け手がプレゼンの存在を知った瞬間からプレゼン開始直後まで
- ・プレゼンの準備とは?
実施者として、より良いプレゼンを実行するための施策。下調べ、資料作成、練習
対受け手。欲しい状態に導くための事前のやり取り。プレゼンタイトル、概要
最悪のパターンは、「資料があれば進め方は当日考えましょう」です
- ・プレゼン当日の重要なポイント「受け手はどんなプレゼンになるか、何も知らない」
 - ①プレゼンターがしっかりリードする
 - ②言い訳不要
- ・プレゼン中に、やってはいけないこと
それは、集中力を散漫にさせる行為すべて
 - ①路頭に迷わず(冒頭からウロウロ。どこを説明しているか不明)
 - ②変なクセ
 - ③タイムオーバー
- ・良い資料とは?
資料が、一人歩きできること。誤解されない内容であること
また、できるだけシンプルに

以上