日本人事経営研究室株式会社

第2回 人を動かす プレゼン力強化塾

ヒト・モノ・コトが思い通りに動きだす！

“ 伝える力は、会社の業績に直結します ”

世の中には、独自の優れた商品や技術を組織の成長につなげられていない中小企業が数多くあります。
それは、伝える力、発信力が不足していることが大きな要因の一つです。
また、せっかく立派な理念や信念をもって経営しているにもかかわらず、それが社員に浸透していない中小企業も多いものです。それは、社長やリーダーの伝える力や伝え方が不足していることが原因の場合があります。

逆に、社長や幹部に “ 伝える力 ” があれば、あなたの会社の商品・サービスの強みが世の中に伝わり、会社の認知度とブランド力を高めることができます。社員全員に社長の考えや方針が伝わり、組織のベクトルをそろえることができます。

弊社、山元のメッセージにもありますが、アフターコロナの時代は一層このプレゼン力の有無が業績に影響を与えるといっても過言ではないでしょう。

その出発点は、あなたがプレゼン力を身に着けることがスタートなのです。

山元も習っています

中西先生のメソッドがないと
アフターコロナを生き抜けなかった

中西先生のメソッドを学び私はすぐに成果につながりました。100名以上の前で、メッセージを伝えた場でのことです。終わった直後に、過去に何度も私の話を聞いたことのある人が駆け寄ってきて、「山元さん、すごいよかった！伝わり方が格段にアップした。これまでとぜんぜん違う！」といってくれました。

コロナ禍で、映像と音声のみで話す機会が圧倒的に増えた昨今、リアル以上に伝える力が必要なことを実感している方も多いのではないでしょうか。
実際、ここでも中西先生からの学びを活用することで、前年度を上回る業績を確保することができています。

講師紹介

中西 健太郎

メディアトレーナー・ボーカルディレクター・プレゼンテーションディレクター
芸能、経済界の両方で声や姿勢、話し方をはじめ、表現法やマインドセットまでを指導。アーティスト、俳優、アナウンサーはもちろん、ビジネスパーソンまで各界の著名人から師事されており、カリスマをつくるカリスマと呼ばれている。
アーティスト・俳優・アナウンサーが使っている『人の感情を動かす技術』、『伝える技術』、『ストーリーで観客を動かす技術』を、プレゼンテーション・マーケティング・営業・コミュニケーションなどビジネスの分野に応用した独特の研修や講演が話題となりキャンセル待ちが続出するほどの人気を博している。

【ビジネス界での実績】
千葉功太郎（コロプラ創業者・エンジェル投資家）・元榮太一郎（弁護士ドットコム CEO）・森本稀哲（元日本ハムファイターズ プロ野球選手）・株式会社みずほ銀行・株式会社 KADOKAWA・株式会社ダイヤモンド社・ビッグローブ株式会社など

スケジュール

全6回完結　※全日程 15：00〜17：00

会場でもZoomでも参加可能です

第1講	04月23日(金)	プレゼンテーション3つのゴールを用いて思い描いた結果を得る。
第2講	05月10日(月)	スター性やカリスマ性をビジネスに用いビジネスを圧倒的に優位に進める。
第3講	05月28日(金)	舞台芸術のテクニックを使い、相手の感情を思った方向に大きく動かす。
第4講	06月15日(火)	芸能プロデューサーが使う、人の個性・印象を残す個性をつくりだす方法・人柄を相手に提供する。
第5講	06月29日(火)	ここ一番という時に緊張をコントロールし、圧倒的なパフォーマンスを発揮する方法
第6講	07月15日(木)	プレゼンを成功させるストーリーを生み出し、演じる。役者が用いるメソッドを使って相手を自在に動かす。

参加費 36万円（お一人/税抜）

定員 10名

会場 日本人事経営研究室（株）東京本社
（東京都渋谷区広尾1-6-10 Giraffa7F）

受講申込書

お申込 FAX：03-6804-5553

●御社名　●受講者氏名

●受講者役職　●受講者携帯番号

●受講者 E-mail　●参加方法　来場 ・ Zoom

●所在地 〒

●TEL　●業種

お申込：お問合せ / 日本人事経営研究室株式会社　東京本社　TEL03-6804-5558

参加者の声　第1回にご参加の方の感想

なぜこの塾に参加しようと思いましたか?

・自社製品の販売力の強化。
・社員、取引先、他に対する、コミュニケーショ力の強化。

後継者として、事業承継したものの先代が話すことと同じことを社員さんに伝たとしても、伝わっていなかったり、動いてくれなかったりすることがあり、伝える力やその手法や仕組みを学びたくて受講しました。

塾で何を学びましたか?また今後どのように役立てていきたいですか?

・プレゼン力を強化するということは、全てに波及する力を強化することであり、今後の自分の人生、人の人生に、、そして社会にも大きな影響を与える力を手に入れるということで理解しました。
そして、この力を最大限、人のため、社会のために生かしていきたいと思います!

プレゼンの仕組み（行動の設定→対象の設定→感情のゴール→表現）が学べ、姿勢を良くすることの重要性を知り、常に意識するようになりました。経営者として今回の講座は本当に必要な内容であり、知らずにやっていたことが、怖いと感じました。
もっと先代と話をして、会社の歴史や情報をもっとインプットして、感情を生みだして、社員さんに伝えていきます。

人を動かすプレゼンとは
対象を決めて行動のゴール（こちらが望むゴール）に導くため感情を動かす
という基本的なことが役立ちます。