

Zoom 開催

プレゼンテーション研修

「イエス」と言ってもらえる プレゼンテーション

日 時： 11月30日（月） 13:00～17:00

内 容： 様々な機会に必要な、プレゼンテーションの技術を学ぶ

講 師： 株式会社ツクイ スタッフ講師

アンガーマネジメントファシリテーター 喜山 志津香 氏

対 象： 町田市内介護保険事業所の管理者・職員

参 加 費： 会員 3,000 円 、 一般 6,000 円

・お支払方法は申込をいただいた方に順次メールでお知らせします。

研修方法： ZOOMによるオンライン研修



申込方法： 11月19日(木)までに、入力フォームに入力し、送信してください。

<https://forms.gle/3iw5xsTv7hc6HLJf7>

フォームからの申込が出来ない場合は、必要事項を入力したをメール送信してください。

必要事項：①法人名、②事業所名、③氏名、④カナ、⑤電話番号、⑥事業種別
⑦職種、⑧メールアドレス(Zoom 接続用 URL、資料の受け取り用)

[問い合わせ]

町田市介護人材開発センター

TEL : 042-851-9578

Email : info@machida-kjkc.jp



講義予定

<プレゼンテーション研修>

| 時間 | テーマ | 学習内容 | ポイント |
|------|------------------------------------|---|-----------------------------------|
| 0:00 | 【講義1】 プレゼンテーションの重要性 | <ul style="list-style-type: none"> ● 今、どこでも、誰でもがプレゼン能力を求められるワケ ● 話すことはプレゼント ● 態度の重要性 | プレゼン能力の必要性を理解し、研修への動機づけとする |
| | 【演習1】 トレーニング① プレゼンの基本 | <ul style="list-style-type: none"> ● テーマ 「自分自身のプレゼンテーション」 ● 1人/2分 講師は、受講生一人一人に対して人前での話し方において必要な指導を行なう | 自身の基本的なプレゼン能力を把握し、課題に気付く |
| | 【講義2】 プレゼンテーションの進め方 | <ul style="list-style-type: none"> ● わかりやすさの源泉 ● 相手に喜ばれる伝え方 ● プレゼンテーションの基本構成 | わかりやすく、相手を不快にしない説明スキルについて学ぶ |
| 2:00 | 【演習2】 トレーニング② わかりやすいプレゼン | <ul style="list-style-type: none"> ● テーマ 説明「〇〇について」 ● ペアorグループ 1人/3分 ● 演習→感想・評価→講師コメント | 自身の説明力を試し、課題を見つける |
| | 【講義3】 プレゼンが成功するためのポイント | <ul style="list-style-type: none"> ● 「イエス」と言ってもらうことがプレゼンのゴール ● 成功に導く説得手法 | 相手の協力を仰ぐ説得スキルについて理解する |
| | 【演習3】 トレーニング③ 協力してもらうためのプレゼン | <ul style="list-style-type: none"> ● テーマ 協力を仰ぐために「〇〇の依頼・お願い」 ● グループ内 1人/3分 ● 演習→感想・評価→講師コメント | 説得を意識しながらプレゼンを行い自身の課題を知る |
| 4:00 | 【講義4】 問われる日常のあり方 | <ul style="list-style-type: none"> ● 日常でプレゼンスキルを磨く ● プレゼンスキルはヒューマンスキル ● まとめ | 日常でのあり方が協力を得るために最も重要な要素であることを認識する |