

# ロジカルプレゼンテーション

## 目的

会議や客先プレゼンを、より論理的で分かりやすいものにする。

## 対象者

チームリーダー、マネジャー、プロジェクト・マネジャーなど人前でプレゼンテーションをする必要のある方。

## 特色

1. 短時間でケース分析、プレゼンテーションにつなげるコツを理解できます。
2. クリニック型で個人スキルが確実に向上します。

## 所要日数・定員等

所要日数: 2日(14時間)  
定員: 16名(出来れば12名以下)

論理的なプレゼンテーションの理解

効果的なビジネスフレームの理解

ケース分析とプレゼン演習1(5分)

ケース分析とプレゼン演習2(2分)

ケース分析とプレゼン演習3(2分)

## 育成ニーズ



人前で、分かりやすく話すコツを身につけさせたい。

とにかくコツを短時間で。

ピラミッドストラクチャーやMECEを実践的に理解させたい。

プレゼンテーションといえば、視覚資料の作成という誤解を打ち破りたい。

## 参加者の声

- ・MECEの考え方が難しかったですが、3回のプレゼン演習それぞれに対するトレーナーコメントを通じて、自分の課題が明確になりました。(IT系企業 主任)
- ・ピラミッドストラクチャーの考え方が身に付いた。(製薬会社MR)
- ・要点をまとめて話すコツが身に付いた。(化学メーカー 課長)
- ・個別コメントをもらえるので、お勧めします。(光学機器メーカー プロジェクトリーダー)
- ・ビジネスフレーム(3C、4P、5F、SWOTなど)を学ぶきっかけになった。(IT系企業 主任)

## その他

プレゼンテーション基本修了者

ビジネスフレーム、別コースあり

主任、マネジャー等、昇格時に最適

株式会社ミヤマコンサルティンググループ

©Miyama Consulting Group Inc. All rights reserved.