

# 心を動かす「プレゼンの極意」

開催日時 2026. **8.31** 月 15:00～16:00

受付終了 2026.8.16 (日) 開催形式 Zoomミーティング (双方向スタイル) ※

対象者 全社共通 定員 30名



※双方向スタイル：講師・受講者が双方向でコミュニケーションをとって学習する形式

聞き手を惹きつけ、深い納得感と共感を生み出すための構成の極意から、熱量を伝える非言語スキル（デリバリー）までを体系的に解説します。「自信を持って話したい」「プレゼンを成果に直結させたい」という受講者の切実なニーズに応え、一方向的な「説明」を、双方向的な「合意形成」の場へと変える手法を理解します。

講師 橋詰 尚子（はしづめ ひさこ）

民放ラジオ局の交通情報キャスターや地上波テレビ局の気象キャスターを経て、2001年より講師活動を開始。大手通信会社のスタッフ教育事業において、リーダーシップやセールススキルの研修立ち上げ、講師育成、テキスト制作に深く携わる。現在は、プレゼンテーションやロジカルシンキング、気象知見を活かしたリスク管理など幅広い分野で登壇。通信、製造、インフラ、公的機関など多様な業界で実践的な研修を展開している。



| 項目             | 内容                                                      | 目標到達点                                                  |
|----------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| プレゼンテーションの基本理解 | ●[グループワーク]<br>良い/悪いプレゼンテーションの比較<br>●プレゼンテーションの質を決める要素   | プレゼンテーションの全体像を理解し、「情報伝達」ではなく聴き手の行動を促すための考え方へと認識を転換できる。 |
| プレゼンスの考え方      | ●プレゼンスとは<br>●[グループワーク]<br>プレゼンス向上の取り組み<br>●プレゼンスを構成する資質 | プレゼンスの重要性と構成要素を理解し、聴き手の納得や信頼にどのように影響するか説明できる。          |
| プレゼンス向上のポイント   | ●印象形成<br>●自己紹介の活用<br>●状況対応力<br>●開始前の関係構築                | 印象・伝え方・関係構築などの観点から、自身の改善点を整理し、プレゼンス向上に向けた具体的な行動を活用できる。 |
| よくある課題と改善のヒント  | ●[グループワーク]<br>プレゼンスを高めるための実践<br>●よくある課題<br>●改善のヒント      |                                                        |

サイバックスUNIV. お問い合わせは、リスクモンスター株式会社 カスタマーセンターへ

受付時間：平日10:00～16:00

フリーコール TEL 0120-035-205

携帯電話 TEL 03-5202-7121