

プレゼンの強化書

新名史典 著
かんき出版

プレゼンは「点」ではない。
「数カ月前」から「本番後」まで続く
長い「線」である。



STEP ①

【戦略】聞き手ファーストの
土台づくり



一方的 共有できる未来

相手を巻き込み、独りよがりな
プレゼンからの脱脚。

STEP ②

【調査・分析】徹底的な
リサーチで「共感」をつかむ



提供物 相手の望む未来

情報収集だけでなく、相手の
未来、成果に焦点を当てる。

STEP ③

【視点】相手になりきった
ストーリーを作る



相手目線、このプレゼンには
どんな良いことがあるのか?

STEP ④

【練習】「見られ方」を
意識して自分を磨く



相手からどう見られている?
客観的に見ることで、課題に気付く

STEP ⑤

【交渉】相手を味方に
変える



共通の課題を設定し
「味方に変え」合意点を探る

まとめ

この本では「**提案型プレゼンテーションの準備の仕方と
実践方法**」が学べます。

社外だけでなく、社内の交渉
事にも応用できるスキルが身につく一冊です。

伝わってナンボです!

正直、プレゼンを
甘く見ていました!
こんなにも緻密
に、仕掛けが
埋め込まれて
いたなんて!



詳細は本書で!

あなたのプレゼンの成功率を圧倒的に高めよう!