



技術者のための

プレゼンスキルアップ研修

とき 2026年 6月 11日 (木) (1日コース 10:00~17:00)

ところ 中産連ビル 研修室(名古屋市東区白壁3-12-13)

ご参加
いただきたい方

- これから技術者という立場でプレゼンテーションを行う機会がある方
- 技術者(研究・開発・設計・生産技術部門など)の方々
- 社内外のプレゼンテーションで失敗したくない方
- 話の要点を絞ることが苦手な方 話をしだすと支離滅裂になってしまう方

本研修のねらい

技術はより専門に特化しているため「自社の技術力を相手の立場に立って分かりやすく説明する力」が必要不可欠です。その為には、自分たちの技術をしっかりと説明できることが求められます。プレゼンの場にはどのような方が集まっているのか等、プレゼンを聞いていただける対象者に合わせた見せ方、表現の仕方、伝え方等の「コミュニケーション・プレゼン力」が技術者に求められる能力となってきます。研修では実際にプレゼンテーションを繰り返し練習し、「伝えたい技術をわかりやすく伝え、評価される技術者」を育成します。



本研修のポイント

- 技術者を対象としたプレゼンスキルアップ研修。
- 実際にプレゼンを行うトレーニングができる。
- プレゼンのクセを知ることでレベルアップできる。

研修プログラム

1.技術者プレゼンターの心構えとは

- (1)「教える」と「伝える」の違いとは
- (2)参加者を退屈にさせないための工夫
- (3)プレゼンターは常に反省する

2.技術者が伝え方をみかくポイント

- (1)余分なことは言わない
- (2)声は大きいほど良い
- (3)目線や姿勢、手の位置は重要な要素
- (4)ことばの「ひげ」をなくす

3.技術者としての自身の情熱を伝えるポイント

- (1)技術者自身の想いを伝える
- (2)ジェスチャーを入れる

(3)場を作る3つの方法

(4)言葉の「間」を作る

4.技術者が話しの分かりやすさをみかくポイント

- (1)専門用語は極力使わない
- (2)PREP法を活用して話しを組み立てる
- (3)理解しやすい事例を考へておく
- (4)ホワイトボードの活用方法

5.技術者がプレゼンを行ってフィードバックを受ける

- (1)フィードバックとは
- (2)実際に、壇上でしゃべり、フィードバックをもらう

技術者のためのプレゼンスキルアップ研修

技術者としてプレゼンテーションが上手にできていますか？ 言いたいことが伝わらず、プロジェクトの推進にブレーキがかかってしまうケースもあるようです。

失敗するよくあるパターンとして技術者のプレゼンは、

「話しが難しい!」「何を話しているのか分からない!」「聞きたいことを話してくれない!」

「とにかく説明が長い!」「声小さく早口で聞き取りにくい!」など、言われてしまうことも残念ながらあります。

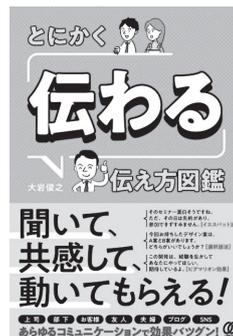
「キラリ」と光る良い技術があるのにプレゼンテーション力の不足によって、聴いている方に意図が伝わらず、進めるべき事業やプロジェクトが頓挫することもあります。本研修では、技術者特有である(自身)プレゼンのクセを知り、聞き手に刺さる(共感する・伝える)プレゼンスキル習得を目指します。

講師

大岩 俊之 氏 伝え方のコンサルタント



名古屋大学大学院教育発達科学研究科卒。大学で認知科学、認知心理学、大学院では、教育学、学習心理学を学ぶ。現在は、消費者心理学を研究中。電子部品メーカー、半導体商社、パソコンメーカーなどで、法人営業を経験。売り込んだことがないのに、どの会社でも、必ず前年比150%以上の営業数字を達成。200人中1位の売上実績を持つ。未経験でセミナー講師として独立してみたものの、講師としてのレベルが低く、参加者や主催企業からの厳しいフィードバックに耐えきれなくなり、講師の道をあきらめかける。産業カウンセリング、キャリアカウンセリング、NLP、コーチングなどを学び、人の心理を考えた「伝え方」を研究、実践したことで、営業、コミュニケーション、リーダーシップ、プレゼンなどの「呼ばれる講師」として、年間100日以上登壇する講師となることができた。これまで、13,000人以上に指導してきた実績を持つ。伝え方プレゼンスクールを主催し、経営者、エンジニア、セミナー講師などに指導。コンサル会社、新聞社などの講師にも、講師力アップ養成講座を行っている。著書に、『読書が「知識」と「行動」に変わる本』(明日香出版社)、『1年目からできる! セミナー講師超入門』(実務教育出版)、『売れる言いかえ大全』(フォレスト出版)など合計14冊がある。



技術者のためのプレゼンスキルアップ研修(6/11) 参加要項 / 参加申込書 必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費 (1名様)	[中産連会員] 36,300円(消費税込) [中産連会員外] 41,800円(消費税込)
申込方法	①・下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずにファックスにてお送りください。 ・中産連ホームページの各セミナー詳細からもお申込み可能です。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ②受講票と請求書を開催日の約2〜3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・・・・・・・・受講料の100% 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 大土井 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail: seminar@chusanren.or.jp

年 月 日

会社名 _____

〒 _____

所在地 _____

TEL _____

FAX _____

参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mailアドレス

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mailアドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		



FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 大土井 行