



テストPDF 0423

議題

- 概要
- 信頼の構築
- 聞き手を引き付ける
- 視覚補助
- 最後のヒントと考慮事項





コミュニケーション のパワー



緊張に打ち勝つ

信頼を構築する戦略

聞き手を引き付ける

- 聞き手とアイ コントクトをとり、親近感を作り出し、聞き手を巻き込みます
- 実話を使って、プレゼンテーションに共感できる話を織り込んで、メッセージを印象的でインパクトのあるものにします
- 質問するように促し、考え深い回答をして、聞き手の参加を高める
- ライブ投票やアンケートを行って、聞き手の意見を集め、エンゲージメントを促進し、聞き手が参加していると感じられるようにする



視覚資料の選択

プレゼンテーションを向上させる

効果的にプレゼンテーションを提供する テクニック

これは、公の場で話す時の強力なツールです。これには、声の高さ、トーン、声量を変えることで、感情を伝え、要点を強調し、関心を維持することが含まれます。

- 高低の変化
- トーンの変化
- 声量のコントロール

ボディー ランゲージを効果的に使用すると、メッセージが強調され、よりインパクトのある印象的なものになります：

- 有意義なアイコンタクト
- 意味が伝わるジェスチャー
- よい姿勢を保つ
- 表情のコントロール

1. 事前に資料を把握する
2. よくある質問を想定しておく
3. 返答の練習をする

Q&A セッションで落ち着きを保つことは、確信と威厳を醸し出すのに不可欠です。落ち着きを保つためのヒントは以下のとおりです。

- 冷静になる
- アクティブ リスニングをする
- 少し時間をとって振り返る
- アイコンタクトを保つ

Q&A セッションの ナビゲート

話し方の影響

効果的にコミュニケーションを取る能力は、聞き手に
長に残る影響を与えます

効果的なコミュニケーションのためには、メッセージを
伝えるだけでなく、聞いている人の体験、価値観、
感情に共感する必要があります



プレゼンテーションの提供にエネルギーを注ぎ込み、長く印象を残す方法について学びます。

効果的なコミュニケーションの目標の 1 つは、聞き手に意欲をを起こさせることです。

指標	測定	目標	実績
聴衆者数	出席者数	150	120
エンゲージメント時間	分	60	75
Q&A のやり取り	質問数	10	15
ポジティブなフィードバック	パーセンテージ (%)	90	95
情報保持率	パーセンテージ (%)	80	85

ダイナミックなプレゼンテーションの提供

最後のヒントと考慮事項

一貫したリハーサル

- 親しみやすさを高める

提供のスタイルを洗練する

- ペース、トーン、強調

タイミングと切り替え

- シームレスでプロフェッショナルな提供を目指す

練習用の聞き手

- 同僚に聞いてもらい、感想を言ってもらう

- フィードバックを求める
- パフォーマンスを振り返る
- 新しいテクニックを探索する
- 個人の目標を設定する
- 反復し、適応する

スピーキング エンゲージメント指標

影響要因	測定	目標	達成
聞き手とのやり取り	パーセンテージ (%)	85	88
知識の定着率	パーセンテージ (%)	75	80
プレゼンテーション後のアンケート	平均評価	4.2	4.5
紹介率	パーセンテージ (%)	10	12
コラボレーションのチャンス	チャンスの数	8	10



ありがとうございました

Brita Tamm

502-555-0152

brita@firstupconsultants.com

www.firstupconsultants.com