
【オンライン】 合同・説明力向上

● 研修のねらい

- ・説明会や研修などで人前で話す際の基礎的なスキルを習得する。
- ・効果的なプレゼンテーションをする上で必要な表現技法（態度・姿勢、話し方、話す内容）の基本について実践的に学ぶ。

● この研修のおすすめポイント

- ・職場研修で講師になり説明する予定がある
 - ・住民説明会や市民講座の講師を任された
- せっかく用意した講義内容を、説明の仕方のせいで台無しにするのはもったいない。原稿を読んで終わりの講義にしないために、受講者を惹きつける講義手法を体得しましょう。

● 日程

第1回 令和6年7月8日（月）

第2回 令和7年2月14日（金）

● 予定人員

45人×2回 計90人（県36人、市町54人）

● 対象者

（県・市町）希望する職員

● 講師（予定）

《インソース 藤井 大介》

大手福祉用具輸入商社入社後、新たな成長を求め転職。大手環境機器メーカーからヘッドハンド、大手企業との新規取引成功後、取締役営業部長に。外資系医療材料メーカーに職を移し医療機関で各種勉強会や医局説明会を300回以上行い、常に成績はトップクラス。

関西弁とユニークな経験を基にした研修は、仕事のスキルアップに加え人生にも役立つスキルや知識にも触れ「飽きず、おもしろく、長い研修があつという間」と受講生の評価が高い。インソース人気講師として活躍する傍ら、社会保険労務士として独自に事業展開。

● 標準プログラム

1日 合計3.0時間

13:15 - 13:30 オリエンテーション

13:30 - 16:30 説明力向上

◇受講者の声

- ・インストラクションスキルを身につけたり、相手をプロフィールすることがいかに重要かということを知ることができた。
- ・今まではセミナーの登壇者になっても緊張し、原稿を読むことで精一杯でしたが、それではいけないと気づくことができました。「良い講師とは、参加者に行動を起こさせること」を意識して、教えていただいたテクニックを活用していきたいです。