

科目名: 提案プレゼンテーション力養成・実践講座
日程: 平成17年11月10日(木)～11日(金)
期間: 2日間
受講者数: 16名
講師: 中央青山監査法人プライスウォーターハウスクーパース 尾田友志

1. 講義内容・使用したテキスト/資料について

質問項目	人数	占率
1.非常に良い	5人	35.7%
2.良い	8人	57.1%
3.普通	1人	7.1%
4.やや不満	0人	0.0%
5.不満	0人	0.0%

コメント

全体的な構成が見えて、且つ、提案型プレゼン資料作成の為のポイント/要旨の具体的な記述が欲しかった。

1ページ毎の量も適切で構成もよい。

わかりやすく、気持ちについても書かれていて役に立つものでした。

わかりやすかったです。

見やすい構成でした。

他のプレゼンの本に記載されているような形式的な内容でなく、自由な発想で個性を生かしたプレゼン構成であったのでよかった。

社内で使用しようと思う。

2. 講師について

質問項目	人数	占率
1.非常に良い	12人	85.7%
2.良い	1人	7.1%
3.普通	1人	7.1%
4.やや不満	0人	0.0%
5.不満	0人	0.0%

コメント

熱意のある講義をありがとうございました。

とても楽しく講義をすすめていただきありがとうございました。適切なコメントやちょっとしたノウハウも大変役に立ちました。

2日間ありがとうございました。

配慮のある、かつ的確なコメントで素晴らしいと思いました。

2度目の出会いでしたが、熱心に語る姿勢がとても好感もてます。プレゼン後の1人1人へのメッセージにも心がこもっているように思いました。ありがとうございました。

もっと話を聞きたかったです。

少々早口でしたが、聞きやすく理解しやすかったです。

プレゼンの内容から別な方向に流れていた場合の補正方法を知りたかった。

実談をふんだんに入れたとてもよい講座でした。

全員とアイコンタクトをして下さったので、本気で教えてくれていることが伝わった。

3. 講座を受講する前に抱いていた目標に関して簡単にお聞かせください

コメント

提案プレゼンテーションとは/提案プレゼンテーションの実現方法等の習得

今までプレゼンテーションという与自己流でしかやったことがなかったので、自分がどれぐらいのレベルなのかの確認とスキル向上。

プレゼンテーションの組み立て方のノウハウと、相手に対してどうすれば分かり易く印象に残る伝え方をすることが出来るかのポイントを習得しようと思い受講致しました。

提案力、プレゼンテーション力の向上に役立つ何かを身に付ける事が出来れば。

資料のまとめ方

プレゼンに際し、緊張しがちなので、気持ちの持ちよう、スタンスについて知りたかった。
今、行っている業務（提案活動）をより良くしたい。また、やっている事に問題がないかの確認をしたい。
効果的なプレゼンテーションのノウハウを得ること。
プレゼンに対しての心構え。
プレゼンテーション資料の作成方法と発表方法。
形式的な雛形にあてはめて構成するものだと思っていたが、そうでなくてもプレゼン資料を作成し意思を伝えられると思った。
上長へ提案できるようになる。
人前で緊張せずに、思っていることを伝えることが出来るようになること。
プレゼンのテクニックを学ぶ講座だと思っていた。難しく考えていた。

4. 今回の講義により目標を達することができましたか？

質問項目	人数	占率
1. できた	3人	21.4%
2. ほぼできた	9人	64.3%
3. 普通	1人	7.1%
4. ややできなかった	0人	0.0%
5. できなかった	1人	7.1%

コメント

プレゼンに望む姿勢（観点等）は十分に伝わった。資料作成の面でのコツ・ノウハウも期待していた為、残念。

実際にプレゼンをしたことで、少しですが自信ができました。

2日目のプレゼンテーションのテーマを見つける事が出来ず、プレゼンの資料等の作成も出来なかった。まずは雑談のつもりで臨みます。伝えたい事を明確にします。

実際プレゼン演習をし、講師の方や他の参加者の皆さんからコメントを頂くことで自信もつきますし、次にどうすればよいのかがわかりました。

自分なりに再度解釈し、力にしていきたい。

1回だけでは緊張感の克服は困難であり、訓練が必要だと感じた。

テクニックではない部分の方が重要であると理解できた。

5. この講座で得たものを今後業務の中でどのように生かしていきたいと思いますか？

率直な抱負をお聞かせください。

コメント

客前/自社内/プロジェクト遂行の各局面においての折衝時、望む姿勢を大いに活用したい。

実践の場（営業支援）に役立てたいと思います。

業務の中で今後顧客とのプレゼンテーションを行う機会が増えてくると思いますので、十分に活用できるよう復習しておきたいと思います。

今回のセミナーでのポイントを少しでも実践できるようにしたい。

プレゼン中に気を付けるべき点が明確になった。

あがらずにのぞみたいと思います。

物の考え方や提案相手の位置付け。全般的にとり入れたい。

今後もプレゼンや商談をする機会が増えてくると思います。ぜひ生かしていきたいと思います。

徐々にプレゼンに慣れていきたい。

他社、お客だけでなく自社内において提案、活動する際に役立てたい。

今までは、商談の際に資料だけ配っていたが、目的・問題点を含めたプレゼン方式の資料を提示していきたい。

客先提案、社内昇格試験

熱く語れば、話がへたでも集中して聞いてもらえることが理解できた。今後は自信を持ってプレゼンをしていきたい。

プレゼンに限らず、あらゆるコミュニケーションで活用していきたい。

その他、研修全般にわたって気がつかれた点がありましたらご記入ください。

参加者のレベルが高いのにおどろいた。

(効果があるかはわかりませんが)発表前に声出し練習のようなものもやって欲しかったです。プレゼン資料のサンプルも拝見したかったです。

個人的な感想ですが、プレゼンがヘタな時には、その会社のイメージでとらえてしまうことがある。(単にプレゼン者だけでなく、その会社自体にだめなイメージをとってしまうことから、会社を代表して行わなければならないというプレッシャー強く感じる。)

とても楽しかった。



