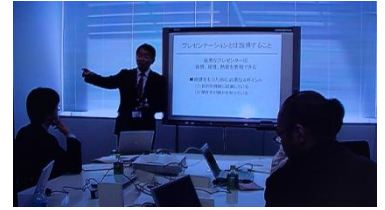


## プレゼンテーション・コーチング・コース

メタ・コミュニケーション手法を使用した画期的な  
プレゼンテーション・コーチングコースです



- あなたのいつものプレゼンに焦点をあてて、ブラッシュアップのためのフィードバックします。
- あなたが改善点に気づき、トレーニングを通じて改善、実践できるようにします。
- プレゼンテーションの本質がコミュニケーションであることが理解できます。
- 1日で、あなたのプレゼンテーションが魅力的になります。

注：メタ・コミュニケーションとは「すこし離れて自分自身を見る」コミュニケーションスキル

### プレゼンテーション・コーチング1日コース

15分 あなたのいつものプレゼンテーション  
10分 プレゼンテーション・フィードバック  
4人 X 25分 = 1時間40分

1時間 : プレゼン手法の説明  
・コーチによるコーチングセッション  
昼食

2時間 : 各人オリジナル・トレーニング  
・各人のビデオを見ながら改善点の理解と実践

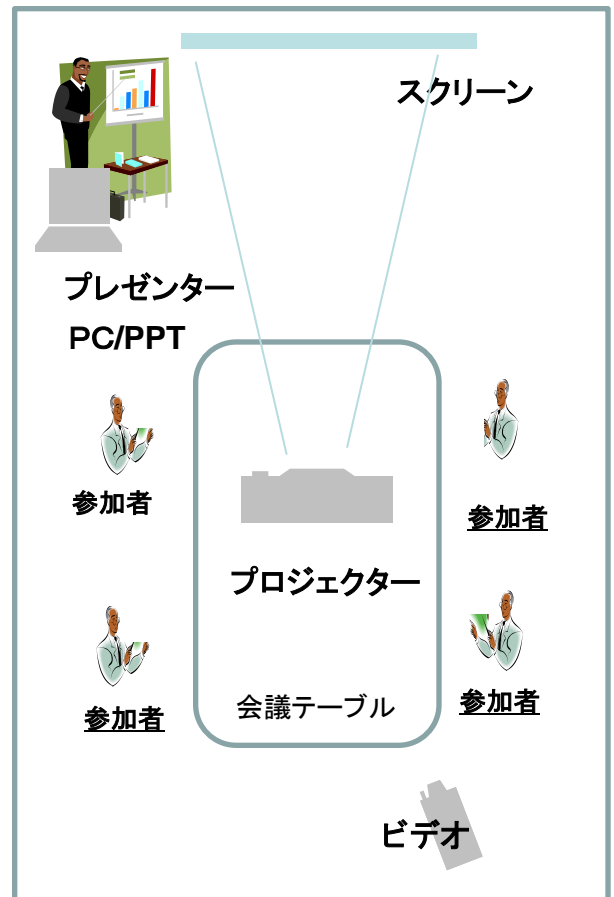
最終確認プレゼン  
4人 X 20分 = 1時間20分  
15分 プレゼンテーション  
5分 プレゼン評価

#### ■講師プロフィール

高橋通穂(タカハシミチホ)  
1974年早稲田大学卒業、  
商社入社、NY駐在を経て  
Tandem Computers入社、営業、を経て、  
シリコンバレー本社駐在後、営業部門、マーケティング部門にて活躍  
Compaq、Dec、日本HPと合併後、(株)野村総合研究所を経て現在勤務  
財団法人生涯学習開発財団認定コーチ



### プレゼンテーション・ルームイメージ



## プレゼンテーション・コーチング・コース

### プレゼンテーション・コーチングにおけるメタ・コミュニケーションの進め方

- まずは、今までの自分のスタイルでプレゼンテーションを実施  
(時間: 15分、プレゼンテーションの中で4名の評価者、ビデオ撮影)
  - ・ 終了後に自分も含む評価者が真摯に評価する(箇条書きで記述)
- 各人のビデオを見て、自らもフィードバックをする
  - ・ 評価者の評価を見て、自分なりの改善点を考える。  
( 代表的な改善点を指摘する)
  - ・ 改善点を考えて、練習を繰り返し、実践できるようにする
- 再度、改善点を意識し、プレゼンテーションを実施  
(時間: 15分、プレゼンテーションの中で4名の評価者、ビデオ撮影)
  - ・ 終了後に評価者が真摯にフィードバックする

### ■ コーチング詳細スケジュール

8:45-9:00	集合・全体説明		
9:00-9:15	(1)1人目プレゼンテーション実施		
9:15-9:25	各人評価表に評価を記入		
9:25-9:40	(2)2人目プレゼンテーション実施		
9:40-9:50	各人評価表に評価を記入		
9:50-10:05	(3)3人目プレゼンテーション実施		
10:05-10:15	各人評価表に評価を記入		
10:15-10:30	(4)4人目プレゼンテーション実施		
10:30-10:40	各人評価表に評価を記入		
10:40-11:00	休憩		
11:00-12:00	授業(1)		
12:00-12:45	昼食休憩		
12:45-14:00	授業(2)		
14:00-14:15	(1)1人目実地練習		
14:15-14:30	(2)2人目実地練習		
14:30-14:45	(3)3人目実地練習		
14:45-15:00	(4)4人目実地練習		
15:00-15:30	休憩		
15:30-15:45	(1)1人目プレゼンテーション実施		
15:45-15:55	各人評価表に評価を記入		
15:55-16:10	(2)2人目プレゼンテーション実施		
16:10-16:20	各人評価表に評価を記入		
16:20-16:35	(3)3人目プレゼンテーション実施		
16:35-16:45	各人評価表に評価を記入		
16:45-17:00	(4)4人目プレゼンテーション実施		
17:00-17:10	各人評価表に評価を記入		
17:10-18:00	総括		

実施日: 1日(終日)

参加者 : 計4名(必須)

・当日は

各人のモバイルPCをご用意ください  
筆記具をご用意ください。

(フィードバックをご記入いただきます)

注: モバイルPCが無い場合はご相談に応じます

事前準備

- ・すでに作成済のPPTを利用して  
15分のPPTを研修日までに用意  
3週間前に課題を通知いたします

会場

- ・お客様のご要望にあわせて。

機材

- ・ビデオ撮影機(当社で用意)
- ・プロジェクター(当社でも用意可)

## ビジネスコーチングソリューション

今日のビジネス界では、コーチングの需要は日増しに増加してきています。その理由というのも、企業環境が、内外の変化に迅速に対応できる人材を求めているからです。

企業のTOPマネジメント層だけでなく、ミドルマネジメント、担当者レベルまで、過去の指示型マネジメント手法だけでは、変化に機敏に対応できる人材育成という点では、機能しなくなってきており、他方、やりがいや、自らのやる気を基に、自ら考えて一歩を踏み出す人材が要求されており、これらの点でコーチングによる人材育成などがよりよい成果を得るために機能するという理解が広がりつつあるからです。

マネジメントスタイルもコーチング型のマネジメントのスキルを前提としたり、コミュニケーションの方法もコーチング型のコミュニケーションのスキルを前提に成り立とうと、しています。

つまり、TOPマネジメント層だけでなく、ミドルマネジメント、担当者レベルまで、コーチングのスキルの習得を通じて、より良いビジネスコミュニケーションを構築して、成果を出すことが要求されているのです。

各企業の、人事部や研修部、現場の人材育成担当部門で人材育成に尽力されている皆様に、以下のコーチングのコースをご用意しております。是非、ご検討をお願いします。

### ビジネスコーチング・コースのご紹介

#### 1. パーソナル・コーチング

- パーソナル・コーチング
  - ・個人を対象にしたコーチング
- エグゼクティブ・コーチング
  - ・企業のエグゼクティブを対象にしたコーチング
- ミドルマネージメント・コーチング
  - ・ミドルマネジメントを対象にしたコーチ型マネージメントのスキル習得
- メンター・コーチング
  - ・企業の新人育成を目的にした、企業別目標別のコーチング

#### 2. 特定のスキルを習得するコーチングコース

- プレゼンテーション技法・コーチング
  - ・効果的なプレゼンが実施できるスキルの習得
- コミュニケーション・コーチング
  - ・効果的なビジネスコミュニケーション・スキルの習得
- 営業マン育成コーチング
  - ・自らやる気をだして販売し、実績があがる営業マンに育成
- リレーションシップ・マーケティング習得コーチング
  - ・リレーションシップマーケティングが実施できるスキルの習得

コーチングとは『駅馬車(ステージコーチ)』が語源です。駅馬車に乗る乗客をコーチングではクライアントと呼び、駅馬車では乗客が目的の場所に最速で届けるように、コーチングではクライアントが得たい目標を最速で達成できるようにコーチがサポートするものです。

## ビジネスコーチングソリューション

### 1. パーソナル・コーチング

クライアント個人、個人に対応したコーチングを実施。

『目標達成のために、必要な能力などを自身で見つけ出し、自身に備え付け、結果、目標達成する』

目標設定、プランニング、現状棚卸し、クライアントDB、コーチングセッション、フィードバック、エバリエーションを通じて、クライアントが自らの目標達成することをサポートします。

#### ■ パーソナル・コーチング

- ・個人を対象にしたコーチング(毎週1回1時間、3ヶ月～6ヶ月単位)
- －個人、個人の多種に渡る目標をサポートします。

#### ■ エグゼクティブ・コーチング

- ・企業のエグゼクティブを対象にしたコーチング(隔週1回1時間、6ヶ月～1年単位)
- －特に、エグゼクティブが直面している状況を解決、改善するためにサポートします。
- (実施事例)・M&Aやリストラに伴う諸問題の解決。・新規ビジョンの設定と実施。・社員間コミュニケーション改善

#### ■ ミドルマネージメント・コーチング

- ・ミドルマネージメントを対象にしたコーチ型マネージメントのスキル習得(毎週1回1時間、3ヶ月～6ヶ月単位)
- －ミドルマネージメントが直面する、上司、部下とのコミュニケーションの改善やリーダーシップの改善をサポート
- (実施事例)・指示型マネージメントからコーチ型マネージメントへのサポート。・会議の活性化サポート

#### ■ メンター・コーチング

- ・企業の新人育成を目的にした、企業別目標別のコーチング(毎週1回1時間、3ヶ月～6ヶ月)
- －新人特有の企業人としての成長ビジョンや社内コミュニケーションスキルの習得をサポート
- (実施事例)・成長シナリオの策定のサポート。・社内外の資格検定試験の合格のサポート

### 2. 特定のスキルを習得するコーチングコース

達成目標を特定して、短期間でスキル習得をめざしたビジネス・コーチング

#### ■ プレゼンテーション技法・コーチング

- ・効果的なプレゼンが実施できるスキル習得(1日終日、4人による集合研修)
- －メタコミュニケーションを活用し、自身の充足すべきスキルを確認して実践トレーニングをへて、スキル習得する。

#### ■ コミュニケーション・コーチング

- ・効果的なビジネスコミュニケーション・スキルの習得(終日2回、4人以上による集合研修)
- －コミュニケーションの全体像を再確認し、タイプ別での対応など、コミュニケーション・コントロールを実現します。

#### ■ 営業マン育成コーチング

- ・自らやる気をだして販売し、実績があがる営業マンに育成(毎週1回、3ヶ月～6ヶ月単位)
- －アカウントプラン作成、直接販売、間接販売などのコンセプトを理解して、信頼される営業マンとして自立をサポート

#### ■ リレーションシップ・マーケティング習得コーチング

- ・リレーションシップマーケティングが実施できるスキル習得(毎週2回、3ヶ月～6ヶ月単位)
- －リレーションシップマーケティングを理解し、営業、Web、マーケティング企画などを統合し、お客様に焦点を当てた統合マーケティングのスキル習得

講師プロフィール →ビジネス面に強いコーチ

高橋通穂(タカハシミチホ)

1974年早稲田大学卒業、

商社入社、NY駐在を経て

Tandem Computers入社、営業、を経て、

シリコンバレー本社駐在後、営業部門、マーケティング部門にて活躍。

Compaq、Dec、日本HPと合併後、(株)野村総合研究所をへて現在勤務

財団法人生涯学習開発財団認定コーチ

