

■ロジカルシンキング研修～コミュニケーション編

◆ねらい : 論理的なコミュニケーションのシナリオ作りができるようになり、相手目線で納得感のあるコミュニケーションができるようになります。口頭プレゼンの基本や資料作成のノウハウを学び、わかりやすいプレゼン資料を作成できるようになることで、自信を持ったプレゼンが行えるようになります。

◆カリキュラム案

時間	内容	手法
AM	1. ロジカルシンキングの基礎 (1)ロジカルシンキングの定義 (2)ビジネスにおけるロジカルシンキングの目的	講義 個人ワーク グループワーク
	2. ビジネスで求められるコミュニケーション (1)ビジネスにおける“伝える”とは (2)相手が知りたいメッセージの3要素 (3)メッセージの3要素は相手目線で	講義 個人ワーク ペアワーク
PM	3. わかりやすいコミュニケーションの設計図 (1)話の“モレ”や“ダブリ”を無くそう (2)話の“飛び”をなくそう (3)3つの要素を整理するピラミッドストラクチャー (4)ピラミッドストラクチャーの実務上の留意点	講義 個人ワーク グループワーク
	4. 口頭プレゼンの説得力を高めるコツ (1)相手にわかりやすく伝えるPREP法 (2)論理だけでは納得しない (3)相手の心を開く傾聴スキル	講義 個人ワーク ペアワーク
	5. プレゼン資料の作成ノウハウ (1)スライドの構成要素 (2)メインメッセージの作成 (3)図解・箇条書きのタイトルの作成 (4)図解・箇条書きの作成 (5)サブメッセージの作成 (6)スライド作成の“NG”集	講義 個人ワーク グループワーク
	6. まとめ	