



日本プレゼンテーション研究所
Japan Presentation Labo.

論理的で分かりやすい、それだけのプレゼンでは、人は動かない!

人を動かす「プレゼン術」(実践編)
 ~ あなたのプレゼン、成功と失敗を分けるもの ~

全く新しいプレゼン術！！



人を動かす「プレゼン術」(実践編)

～ あなたのプレゼン、成功と失敗を分けるもの～

実践編 サマリー



- ✓ 起・承・転・結や、序論・本論・結論の様な、机上の空論セオリーは、捨ててください。現在のスピードプレゼンには通用しません。
- ✓ ラスト3分間で、何をするのかで決まります。成功させるためには絶対にやらなければならないことがあります。



日本プレゼンテーション研究所
Japan Presentation Labo.



人を動かす「プレゼン術」(実践編)

～ あなたのプレゼン、成功と失敗を分けるもの～

✓ 第1章 机上の空論セオリーは捨てましょう・・・6P

序論・本論・結論、のようなスローなセオリーはもはや通用しません。どんな筋書きが必要であるのかを解説します。

✓ 第2章 テンプレート依存の愚考・愚行・・・9P

安易なテンプレート使用が、どれほど意味がないのか。どれほど、危険であるのかを解説します。

✓ 第3章 “起承転結”これが全てをダメにする・・・14P

もはや“起承転結”のような展開は、通用しません。これからは“転客結実”です。“転客結実”とは何かを解説します。



日本プレゼンテーション研究所
Japan Presentation Labo.



人を動かす「プレゼン術」(実践編)

～ あなたのプレゼン、成功と失敗を分けるもの～

✓ 第4章 ダブルピークで聞き手を引きつける・・・19P

プレゼンの展開、構造は集中力の管理に他なりません。どのように、管理し、集中力のピークを作為するのかを解説します。

✓ 第5章 成功は、“転客結実”しかあり得ない・・・27P

具体的に、転客結実をどのように展開すればいいのか。それぞれの役割も含めて解説します。

✓ 第6章 メリットギャップ(2M1D)で人を動かす・・・33P

理解しただけでは人は動きません。これに関しては、プレゼンも企画書も提案書も全て同様です。2M1Dを的確に伝えなければ人は動きません。



日本プレゼンテーション研究所
Japan Presentation Labo.



人を動かす「プレゼン術」(実践編)

～ あなたのプレゼン、成功と失敗を分けるもの～

✓ 第7章 終了3分前で絶対に必要なこと・・・38P

最後の3分間を怠ると、どんなプレゼンも効果がありません。絶対に必要なことは何であるのかを解説します。



日本プレゼンテーション研究所
Japan Presentation Labo.