

## 聞き手を動かす！説明力向上研修

### 〈プログラム〉

#### 【1】放送現場の説明法

話す速度と文字数／間・強調・緩急  
放送現場の説明法／時系列・逆三角形  
〈ワーク〉業務紹介（筆記・共有）

#### 【2】ビジネス現場の説明法

PREP法・ホールパート・SDS法  
ピラミッド型・三段構成 他  
〈ワーク〉目標（筆記・共有）

#### 【3】プレゼンテーションを知る

相手を動かす／対象者を絞る  
4要素（課題・原因・解決策・効果）  
〈ワーク〉課題・提案（筆記・共有）

#### 【4】説明内容の重要性

EP法（エピソード・ポイント）  
新PASONAの法則  
アクティブ・リスニング／心理的効果  
〈ワーク〉エピソード（筆記・共有）

#### 【5】説明力向上のポイント

短く話す・メモの活用・1対1で話す  
質疑応答こそ本番 等 ポイント集  
〈ワーク〉強み（筆記・共有）

#### 【6】説明時の留意点

スピーチワーク 説明時の緊張対策  
非言語情報・印象管理／説明時ポイント  
〈ワーク〉業務ビジョン（筆記・共有）

スピーチワークを重ね 説明力向上を図る。

「書く・話す・気づく」の流れを重視した  
双方向型・ワーク重視型の研修内容。

多種多様な話の構成法の習得を通じ 説明  
力向上を図る内容。

講師の再現実況も交え解説。  
マーケティングの説明法、説明時の心理的  
要素も解説。

話す際のポイント集、ビジネス現場の説明  
術を解説。

講師の放送現場の経験もふまえた緊張対策  
を紹介。  
緊張防止の脳科学的な解説とともに、具体  
的な緊張対策を詳しく解説。