

「1分で人を惹きつける！話し方実践トレーニング」 カリキュラム（全7回）

春学期/月曜日

No.	日程	タイトル	内容
第1回	5/26	ひみつ道具と最高の顧客	「あの道具は誰にとって最高？」プレゼンで忘れがちな〇〇とは？ ゴール思考で最も大切な視点を養う ・グループワーク、目標設定と達成アプローチ
第2回	6/2	ディナー戦争に終止符を	共感によってメリットを引き出す交渉術 「なに食べたい？」から始まる戦争（口論）を終えるには？ ・ロープレ、共感の心理学
第3回	6/9	30秒プレゼン術	あなたはバナナの良さを正確に伝えられますか？ 話し方の型を使って簡潔に伝える練習 ・PREP法、ロジカルシンキング
第4回	6/16	100万円のボールペン	話し方次第で100円が100万円に！ 価値や感情を言葉で表現し、人の心を動かす方法を学ぶ ・ストーリーテリング、バリュープロポジション
第5回	6/23	エスキモーと冷蔵庫	極寒の場所に最適な冷蔵庫とは？ 相手の立場で考え、必要性を導き出すプレゼン練習 ・グループワーク、ペルソナ設計／If設計
第6回	6/30	第一印象を操作する方法	人はあなたの〇〇を見ている！ 見た目・声・言葉の力を使って印象に残る自分を演出 ・対話ワーク、メラビアンの法則
第7回	7/7	成果を勝ち取る自己PR	そのPR、独りよがりになっていませんか？ あなたの魅力ある強みを見つけ、100％伝える技術 ・ジョハリの窓、エレベーターピッチ