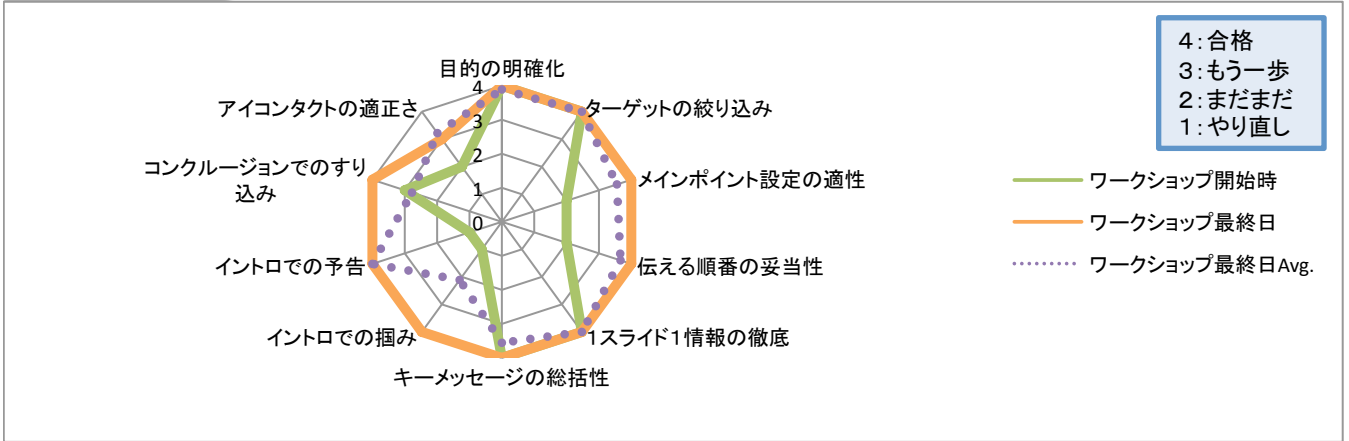


プレゼンテーションスキル診断書(定着追跡後)

氏名	永地 有雄様
コース名	セールス・エンジニアのためのプレゼンテーション・ワークショップ
実施日	20XX年X月W、X、Y、Z日
場所	会議室X
時間	9:30-12:30

評価



コメント

目的の明確化	: 大変明確である
ターゲット	: 十分に絞り込まれている
メインポイント設定	: 内容・表現ともに大変分かりやすく、ターゲットは容易にストーリー展開をイメージできる
伝える順番	: 「ターゲ...
1スライド1情報	: スライド...
キーメッセージ	: ターゲッ...
イントロ掴み	: すばらし...
イントロ予告	: 目次は単なるビジュアルエイドとし、ポイントの連続性を自身のトークで大変分かりやすく伝えている
コンクルージョン	: メインポイントの繰り返しと、重要ポイントのすり込みが効果的に行われている
アイコンタクト	: もう一步(詳細はアドバイス欄をご参照ください)



アドバイス

今回のワークショップを通じて、すでにお持ちの情報整理力に磨きがかかった。何事につけても理解・吸収が速いかたで、新たな気づきもすぐに取り入れ自分のものにできる。その結果、最終日のプレゼンテーションは、ほぼすべてのスキルが活かされた非の打ち所のない作品となった。特筆すべきは、「目的の明確化」と「(目的達成に向けた)リニアなロジック」で、簡潔で隙のないロジック展開ができるかたは稀である。また、論理展開を後押しするポイント間をつなぐトークのうまさや、スライド毎の予告性の高い話し方は、まさにこのプレゼンテーション・ワークショップで目指す「隅々に行き渡る予告性の高さ」を実現している。この成長を劣化させることなく、更なるパワーアップにつなげるために、ぜひ次の2つのことをお願いしたい。1.プレゼンテーションに限らず、日常の報連相においても、ターゲットの気持ちを掴み、予告性の高い話し方を実践する。2.アイコンタクトのとり方を工夫する。アイコンタクトは、それほどエネルギーを投入しなくてもターゲットを適度に満足させることができる人と、かなり意識的に工夫しないとターゲットに不公平感を与えてしまう人がいる。永地さんは後者だ。それはパワーが不足しているからではなく、逆に1回のアイコンタクトで相手に与えるインパクトが強烈だからだ。このタイプのかたに起こりがちなのは、.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

評価者:株式会社アドバンス エイチ アール 三宅	評価日:20XX年X月X日
--------------------------	---------------