

2008 年度

科目名 <p style="text-align: center;">プレゼンテーション</p>	対象学科・学年 人間社3回生	担当者 <p style="text-align: center;">中山 貞敏</p>
授業テーマ 相手を自分の企画に巻き込むには？		
授業の概要と目標 授業目標 : 自分の企画を通せるようになる(論理力と構想力の向上) 授業概要 : きわめて、実践的な科目です。プレゼンテーションに関するスキルの説明や実際の事例をビデオで見た後、受講者全員にプレゼンテーションを何回か作成し、発表してもらいます。実施方法は、個人プレゼンテーション、グループプレゼンテーションの二つの方法を併用します。これは、実際のビジネスの現場でもそのような局面があるためです。なお、パワーポイントを利用して行います。		
評価方法 実施してもらおうプレゼンテーションによって評価します。(詳細は、初回の授業でお知らせするので必ず出席すること)		
テキスト プリント配付	著者	出版社
参考書 パワー・プレゼンテーション 企画書は一行	著者 ジェリー・ワイズマン 野地秩嘉	出版社 ダイヤモンド社 光文社新書
授業スケジュール・内容 <p>プレゼンテーションは、ビジネス遂行のためのもっとも重要な技術のひとつといわれ、ビジネスのあらゆる局面——顧客への営業、自らの企画を通すための上司や関連部署への説得、やる気を持って仕事してもらうため部下への仕事のブリーフィングなど——で使用されます。しかし、その重要性にもかかわらず、日本人は比較的それが下手だといわれています。理由は、主に経験不足と訓練の欠如によるものと考えられます。ビジネスの現場で使われるプレゼンテーションは、「芸術」ではなく「技術」です。したがって適切な訓練を経ることにより、確実に向上します。</p> <p>1回.講義ガイダンス (内容説明・評価基準の詳細・授業ルールなど) 2回.プレゼンテーションの目的とは相手に何かをしてもらうことを目的とする—人はなぜ動くか 3回.「シナリオが大事。」「説得は論理性」「数字に語らせる」 4.~6回 プレゼンテーション作成 (設定テーマによる) 7~8回 .発表と評価、講評と留意点 9~10回 プレゼンテーション作成 (各自テーマによる) 11回 発表と評価 12~14回 プレゼンテーション作成 (グループテーマ) 15回 発表と評価</p> <p>「上級ビジネス実務士」「上級情報処理士」「社会調査実務士」の選択科目。</p>		