

<p>講義日時</p>	<p>2016年11月26日（土） 10:00～12:00</p>
<p>講義タイトル</p>	<p>伝わるプレゼン～ワンランク上の信頼を勝ち取れ～</p>
<p>講義概要</p>	<p>私の企業経験の中で、その後半は、上司・他社の方々にせいぜい30分の時間を頂いて、なにがしかの説明、その結果裁可を頂くという仕事が、かなりの比重を占めていました。</p> <p>その経験が大学に移ってからいろいろな場面でお役に立てたのではないかと思います。</p> <p>そんな経験の中からベンチャーからの投資家向けあるいは審査員向けプレゼンの方法に絞ってお話したいと思います。</p> <p>ただ、プレゼンはこうすれば100%ということではなく、その時その時に過去のスタイルにとらわれず、伝えたいことを聞き手がどんなふうに思うか、それを考えながら作ることが重要ではないかと思います。</p> <p>ちょっと変ですが、「思いやり」なのかもしれません。</p> <p>また、プレゼンは論文ではありませんので、長文を読みこなすことの得意な皆さんには逆に苦手かもしれません。</p> <p>論理的に正確な文章よりもどちらかといえば見た目が重要と思います。話す内容と、スライドが伝えるイメージが一致していれば、聞き手はすっくと、説明したい内容が頭にはいってくると思います。</p> <p>そんなことを、ボディランゲージ、カラーマーケティングも含め、また、過去のプレゼン事例も紹介しながら、少しでも皆さんのプレゼンのお役に立てれるようにお話したいと思います。</p> <p>参考になるページ：</p> <ul style="list-style-type: none"> - ボディランゲージに関して https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=ja - カラーマーケティングに関する参考書・URL 色々ありますので検索してください。ただ、一度知ると、スライドで使う色がずーっと気になりだすので、その覚悟で。 - 秀逸なスライドテンプレート http://www.slideshare.net/takaumada/startup-pitch-template3min

受講者へ一言	ある意味、日本人特有の言葉の持つチカラだな、と最近思ったブログを貼らせていただきます。 http://portal.nifty.com/kiji/160930197541_1.htm 1、2回読むと3つの商品を覚えてしまうすごさがあります。
--------	--

講師情報

講師氏名	南 賢尚	
講師氏名よみ	みなみ まさたか	
所属・役職等	NUProtein株式会社 代表取締役	
略歴等	1961年生まれ 1985年3月 名古屋大学工学部原子核工学科卒業 1985年4月 松下電器産業株式会社（現パナソニック株式会社）に入社 2013年12月 パナソニック株式会社退職 2014年1月 名古屋大学着任 ・外国人研究者支援、競争的資金獲得支援 ・基盤S,新学術,さきがけ等の面接審査支援 2015年12月 NEDO TCP最優秀賞受賞 2016年3月 米国SVForum Japanese Pitch最優秀賞受賞 2016年8月 名古屋大学退職 2016年9月 NUProtein社代表取締役 2016年3月 名古屋商科大学大学院マネジメント研究科修了（経営学修士） 2016年4月 名古屋大学経済学研究科博士後期課程 在籍（休学中）	