

## ⑦ 営業・提案力、プレゼンテーション

交渉や提案、プレゼンや営業など、仕事ではさまざまな場面で、「考えを伝えて、人を動かす力」が求められます。本ページでは、目的やレベルに合わせて、口頭や資料など複数の観点から「相手に伝える力」を学習できる講座をご用意しています。



番号	NEW/ RENEWAL	階層別キーワード	開催方式	講師名	定員	チケット枚数
223	-	交渉スキル 論理的な思考力 問題解決の能力	オンライン	北原 孝英	30名	3枚
日時	Day 1：2026年 6月 4日（木） 13:00~17:00 Day 2：2026年 6月 11日（木） 13:00~17:00					
講座名	プロが用いる交渉話法研修 ～互いのWIN-WINを導く、頭の中と話し方～					
講座紹介	あなたは「なぜか合意してもらえない」「多くの人が認める良い商品・提案なのに、話が前に進まない」といった経験はありませんか？本講座は、ただ自身の提案を伝えるだけでなく、相手の困りごとを同時に解決し、互いに納得できる、WIN-WINとなる解決策へと導く「話し方の手法」を提供いたします。本講座は2回連続講座です。1日目が内容理解中心で、2日目がロールプレイング中心となっております。					
オススメ受講者	①提案や依頼をしても、なかなか相手の合意を得られずに悩んでいる方 ②営業や社内調整など、交渉が必要な場面が多い方 ③相手の納得感を高め、建設的な合意形成を目指したい方					

番号	NEW/ RENEWAL	階層別キーワード	開催方式	講師名	定員	チケット枚数
245	NEW	コピーライティング 提案スキル 分かりやすい伝え方	岡山会場	手代木 聡	24名	2枚
日時	2026年 6月 18日（木） 13:00~17:00					
講座名	AI時代、言葉の価値はどう変わるのか？ ～プロが実践する「伝わる言葉」の作り方～					
講座紹介	長年、第一線で活躍するプロのコピーライターから、「人の心に刺さる言葉」の作り方を学ぶ講座です。広告コピーの考え方をベースに、提案書・プレゼン・採用活動など、様々なビジネスシーンで活用できる表現力を磨きます。伝えたい内容を“選ばれる言葉”に変換する視点を身につけ、成果につながる発信力を高めます。					
オススメ受講者	①提案書やプレゼンで、伝えたい価値がうまく届いていないと感じる方 ②採用・広報・営業など、言葉で人の心を動かす場面が多い方 ③相手の印象に残る表現力を身につけたい方					

番号	NEW/ RENEWAL	階層別キーワード	開催方式	講師名	定員	チケット枚数
126	RENEWAL	プレゼンテーション 交渉スキル 論理的な思考力	岡山会場	松田 周司	24名	2枚
日時	2026年 6月 25日（木） 13:00~17:00					
講座名	提案資料の作成術					
講座紹介	「伝えたはずなのに、相手に響いていない」と感じたことはありませんか。本講座では、企画書・提案書を題材に、相手に伝わり、納得し、行動を促す資料づくりの基本を学びます。構成やストーリーの考え方、表現の工夫を押さえることで、成果につながる資料作成力を身につけます。					
オススメ受講者	①企画書・提案書で、相手に伝わらないと感じている方 ②資料で相手を納得させ、行動につなげたい方 ③構成やストーリーに自信を持って資料を作成したい方					

番号	NEW/ RENEWAL	階層別キーワード	開催方式	講師名	定員	チケット枚数
200	RENEWAL	交渉スキル コミュニケーション 傾聴スキル	オンライン	河野 一郎	30名	2枚
日時	2026年 7月 23日（木） 13:00~17:00					
講座名	基礎営業力向上 ～信頼関係を築くことから始めよう！～					
講座紹介	営業成果の土台となるのは、テクニックよりも信頼関係です。本研修では、実践心理学やフレームワークを用いながら、信頼関係の築き方を基礎から学びます。スキルを活かす前段階としての関係構築力を高め、安定した営業活動につなげます。					
オススメ受講者	①営業経験が浅く、基礎から学び直したい方 ②商談や顧客対応で信頼関係づくりに課題を感じている方 ③営業スキルを活かす土台を身につけたい方					

番号	NEW/ RENEWAL	階層別キーワード	開催方式	講師名	定員	チケット枚数
274	NEW	プレゼンテーション 分かりやすい伝え方 コミュニケーション	①岡山会場 ②倉敷会場	岩見 紘斗	16名	2枚
日時	① 2026年 7月 28日（火） 13:00~17:00   岡山会場 ② 2027年 11月 26日（木） 13:00~17:00   倉敷会場					
講座名	ショートプレゼン練習ジム ～オススメ紹介を通じて、伝える力をスキルアップ！～					
講座紹介	近年、働く中で「伝える力」はますます重要になっています。しかし、苦手意識を持つ方も少なくありません。本講座では、簡単な短時間の「ミニプレゼン練習」を通して、基礎的な“伝え方の型”を学んでいきます。題材は、好きな本や映画などの身近なテーマを扱います。気軽に練習を繰り返す中で、他人に伝えることへの抵抗感を下げていき、「話すことに慣れる」「伝わる感覚をつかむ」ことを目指しましょう。					
オススメ受講者	①新入社員・若手社員で、発表や説明の機会が増え始めた方 ②人前で話すことに苦手意識があり、まずは場数を踏みたい方 ③プレゼンを学んだことはあるが、実際に練習する場がなかった方					

番号	NEW/ RENEWAL	階層別キーワード	開催方式	講師名	定員	チケット枚数
245	-	問題解決の能力 論理的な思考力 業務の改善・効率化	オンライン	北原 孝英	30名	3枚
日時	2026年 10月 22日（木） 9:30~17:00					
講座名	問題解決の方程式（1day）～順序と視点を身に着けて、ロジカル思考を習得する～					
講座紹介	問題解決には「手順」や「順番」が存在します。これらを無視して「正解」に到達することは、ほぼ不可能です。本講座では、こうした問題解決において不可欠な、どんな問題に対しても適用可能となる「ロジカルシンキングの基礎」と「問題解決の全体像と考え方の手順」の2つを合わせ、1日で学習します。講座を通じて、どんな課題にも応用できる考え方を身につけ、再現性のある問題解決力を養います。					
オススメ受講者	①問題が起きた際、何から考えればよいか迷ってしまう方 ②論理的に課題解決を進める力を身につけたい方 ③仕事の考え方や整理力を底上げしたい方					