

ASK ニュース

Vol.0210

2016年7月11日(月)
担当：MS事業部 三宮

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21 損保ジャパン名古屋ビル1F
ASK 税理士法人 TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

プレゼンテーションの構成

はじめに

プレゼンテーションの構成として、重要なことは、全体の結論をまず最初に述べることです。

十分な裏付けに基づいた結論を最初に持つてくることにより、プレゼンターに対する聴衆の「こいつ本当に分かっているのか」という疑念を払拭する必要があるからです。

相手の心理とこちらが伝えたいことに差が生まれたままプレゼンが進んでしまうと最後には、その差が埋まらないまま、そのプレゼンを信用してもらえないという結果になってしまいます。

プレゼンテーションの必要十分条件

プレゼンテーションというのは、何かを提言するということです。そして、この提言をするために、全体としての起承転結が過不足なくできていると同時に必要条件と十分条件を満たしている必要があります。

プレゼンテーションにおける必要条件とは、「こうしなければならない」であり、十分条件とは、「こうすれば良くなる」です。

自分が主張したい提言を聴衆に納得してもらうには、この両者がそろっている必要があります。

プレゼンテーションの構成

最初にそのプレゼンの全体の結論を述べた後の構成は、次の順序で行います。

- ① 業界の動向
業界の動きについての分析とそれに基づく業界の動向に関する結論を出す。
- ② 競合他社の動き
競合他社の中でも新しい流れをもっとも良く掴んでいる会社の動きを分析します。
- ③ 当社の状況分析
競合他社の動きに対して当社の動きはどうかを伝えます。どの部分で遅れをとっている、その部分が問題なのかということ提言します。
- ④ 改善機会のための条件
その状況は、どんな条件によって改善できるのか述べます。要は、「こうしなければならない」という部分です。
- ⑤ 解決への道
その次に示さなければならないことは、解決への道です。④で述べた「こうしなければならない」をいう結論を受けて、「こうすれば良くなる」という全体としての結論をここで述べます。
- ⑥ 提言
⑤で「こうすれば良くなる」に基づいた提言を行います。

おわりに

社内プレゼンの場合は、最後、実行計画を添えることにより会社全体にコミットメントをします。皆様もこの順序に基づいてプレゼン資料をまとめてみてください。