

外資系コンサルのプレゼンテーション術 課題解決のための考え方  
方&伝え方



発売日: 2017年12月22日

出版: 東洋経済新報社

著者: 菅野 誠二

ページ: 293

PDF

クライアントの心を動かし、行動を変えるためには、経営コンサルタントには、顧客価値が高いアイデアを生み出すことを求められると同時に、それを伝える研ぎ澄まされたスキルが求められる。

クライアントに満足していただける提案内容を案出するためのアプローチから、プレゼンテーション資料の作成スキル、実演時のテクニックまで、課題解決プロフェッショナルの「考え方」と「伝え方」を解説する。

### 【主な内容】

はじめに

序章 Set up プレゼンテーションの種類から「やること」「優先順位」を決める

第1章 Why? プレゼンテーションのゴールを確認する

第2章 What? コミュニケーション戦略のストーリーを考える

第3章 How? - 1 プレゼン資料作成の基本

第4章 How? - 2 プレゼンの実演と準備のコツ

おわりに

参考文献

<https://k2s.cc/file/1cf2188d71521/b8V4L3Y5f.pdf.rar>