

ビジネスの現場で活かせる思考技術の基礎力アップ!

論理的に考える力・ 伝える力 セミナー

対象 どなたでもご参加いただけます

日時 2019年2月22日(金) 9:30～16:45

会場 新潟ユニゾンプラザ 5F・中研修室

講師 藤原 敬行 氏
ナレッジフォース・パートナーズ(同) 代表 (P.●)

定員 36名

参加費 1名様 9,000円(税別)

申込締切 2019年2月18日(月)

趣旨・ねらい

自分の考えを体系的に組み立てたり相手にうまく伝えることができず、もどかしい思いをされた経験のある方は多いのではないのでしょうか。本講座では、意見や主張を論理的に整理・構成する「ロジカル・シンキング」と、自分の考えをわかりやすく伝える「ロジカル・コミュニケーション」を基礎から学び、演習を通じて身につけます。これらのスキルをビジネスや日常生活で活用することで、人との対話をスムーズに進めてチームの生産性を高め、リーダーシップを発揮できるようになるでしょう。

【3つのねらい】

- 情報・思考を秩序立てて整理し、考えやすくする
- 主張の論理を組み立て、説得力をもたせる
- 情報や主張を相手に論理的に伝える

PROGRAM

1 論理的思考度チェック

【演習】論理的思考力ケーススタディ

2 論理的に思考を分解し整理する

- ① 論理的思考力とは何か
- ② MECE とは
- ③ MECE を使ったグルーピング
- ④ So What? / Why So?
- ⑤ ピラミッド構造の作り方
- ⑥ 演繹法と帰納法

【演習】思考のピラミッド構造化



3 思考をまとめメッセージを構成する技術

- ① メッセージが伝わる話し方
- ② 情報を伝えるための"PREP"ロジック
- ③ 言いたいことが伝わる文章の論理構成
- ④ 読みやすい文章の書き方
- ⑤ 企画書・提案書の論理構成
- ⑥ 説得するための"モンローの説得話法"
- ⑦ 資料作成上の注意点

【演習】企画書の作成・発表

4 まとめ

学んだことの振り返り

講師プロフィール



藤原 敬行

ふじわら たかゆき

ナレッジフォース・パートナーズ
代表

1997年東京大学工学系研究科修了後、日本アイ・ビー・エムのハードディスク部門にて機械設計、生産技術、東南アジア量産工場の立ち上げに従事する。

2001年組み込みソフトウェア専門商社にて海外ITベンチャー企業との事業提携、新商品のマーケティング、および技術営業に従事する。

2006年AI企業の経営企画部門にて技術マーケティング、情報システム戦略策定、人材育成プログラム開発等に携わる。

2011年ナレッジフォース・パートナーズ合同会社を設立、代表に就任。

専門

- リーダーシップ開発（経営戦略基礎、新規事業の戦略と実行、管理職の仕事術、会議のファシリテーション、プロジェクト管理 ほか）
- プロフェッショナル営業養成（顧客関係の構築スキル、説得力ある提案書のシナリオ、商談プレゼンテーション、交渉上手になる秘訣 ほか）
- マーケティング（顧客獲得の仕組みづくり、新商品開発 ほか）
- 思考能力向上（論理的に考える力・伝える力、発想力の高め方 ほか）
- 仕事の効率化（無料でできる業務IT化、時間管理術）
- プレゼンテーション（人前で話す技術、効果的な学術発表 ほか）
- AI-IoT（AI革命の現状とこれからの社会、製造業のAI-IoT化）

実績（順不同・敬称略）

《企業・団体》 富士通、損保ジャパン日本興亜、NTTラーニングシステムズ、NTTドコモ、花王カスタマーマーケティング、東芝、三菱電機、エーザイ、大成建設、三機工業、JR西日本、ヨコオ、インフォコム、パソナテック、DKSHジャパン、バリアンメディカルシステムズ、日軽パネルシステム、コグニザント、ソフトバンクコマース&サービス、マイナビ、JA全農かながわ、東京都宅地建物取引協会、日本電信電話ユーザ協会

《大学／公共機関》 東京電機大学、首都大学東京、ビジネス・ブレークスルー大学、国際協力機構（JICA）、日本貿易振興機構（JETRO）、国立研究開発法人土木研究所、国立研究開発法人海上・港湾・航空技術研究所 ほか全国各商工会議所・商工会・法人会等多数