



1人ひとりの個性を
“最大限に”引き出すプレゼンテーションを創る
プレゼンテーション講座



サービス概要資料

受講社数

100社

以上

受講者満足

96%

以上

総受講者数

1,800人

以上



目次

1. PLet'sが大切にしていること
2. 研修コース、料金
3. 実施事例



 PLEt's

PLEt'sが
大切にしていること

こんな悩みはありませんか？

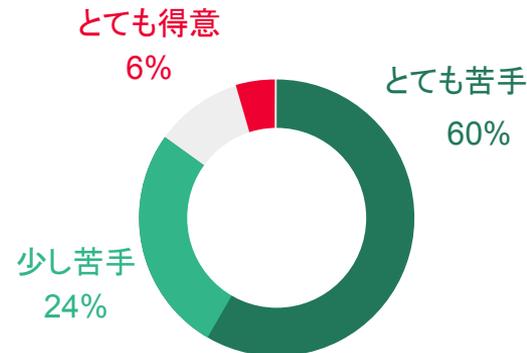
ー プレゼンしても、なんだかちょっと手ごたえがない

この原因は、「伝わっていない」こと。

あなたが持っている素晴らしいアイデアや、貴重な情報も、「伝える」ことができなければ価値を発揮できません。

「伝える」とは、単なる情報伝達ではなく、
聴き手の行動や考え方に何らかの変化を与えること。
そして、これを実現するための手段が「プレゼンテーション」です。
伝える工夫を知っておくことは、現代社会で最も実践的なスキルです。

社会人の84%は人前で話すことが苦手..



「人前で話すことへの苦手意識についての調査」ベースメントアップス株式会社調べ
■調査日: 2019年12月1日 ~ 2019年12月8日 ■調査人数: 249名 ■調査対象: 社会人

営業の受注率が低い

登壇イベントが控えている

社員の基礎スキルを上げたい

ピッチコンテストで優勝したい

会社の魅力を伝えて採用強化したい

コミュニケーションを円滑にしたい

セミナーの満足度を上げたい

起業して出資を獲得したい

プレゼンをもっとポジティブなものに PLet's(プレッツ)

ー プレゼンって本来は楽しいものだ

プレゼンは怖い、苦手、堅苦しい。そんな概念を打ち破ろう。

「伝わるって楽しいな」と感じられる人々を増やしたい。
伝えることが楽しくなるきっかけの場所。それがPLet's(プレッツ)です。

プレゼンターの感じている「楽しい」は、必ず聞き手にも伝わります。
「楽しい」が作る好循環は、プレゼンの結果に大きな差をもたらします。

私たちは”プレゼン”を再定義し、現代社会で最も実践的なプレゼンスキルを
研修を通して身につけていきます。



PLet'sが大切にする4つのコア

PLet'sで学ぶ『伝わるプレゼン』には、4つのコアがあります。

「伝わっていない」プレゼンから脱却するために、4つのコアを常に意識していきます。

①プレゼンは相手への贈り物

相手が喜ぶプレゼントを渡す



②目的は「ココロ」を動かす

説明ではなく、ココロを動かす



③プレゼンの主役は相手

相手が自分ごと化できるように伝える



④誰に何とんでもらいたい

相手の解像度をあげて明確にする





 **PLet's**

研修コース、料金

伝わるプレゼンを生み出す『プレゼンの3要素』

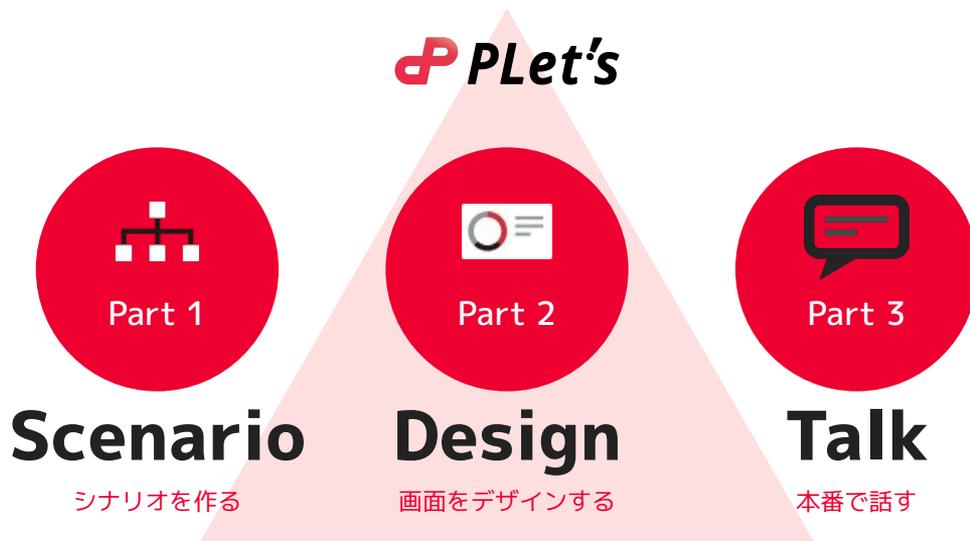
「シナリオ」「デザイン」「トーク」3要素を体系的に学ぶコース設計

プレゼンには、大きく3つの要素があります。

相手の届く「①シナリオ」を考え、相手に伝わる「②デザイン」に落とし込み、「③トーク」で想いを届ける。

どれが欠けても、相手に伝わらないプレゼンになってしまいます。

これら3つを体系的に学ぶことで、相手に伝わるストーリーを生み出す、実践的なプレゼンスキルが身につきます。



PLet's 選べる3コース

エバンジェリストコース

個人研修(マンツーマン/約1~2ヶ月)

個性を最大限引き出し、大舞台のプレゼンで多くの聴衆の心を動かす

例) 基調講演、新製品発表会、イベントでの講演登壇、ピッチコンテストなど

【週1回 完全プライベートレッスン】90分 × 4週間～

アドバンスコース

企業研修(グループ/約2ヶ月)

相手の心を動かすプレゼンを身につけ、外部向けのプレゼンも担当する

例) 外部向けセミナー登壇、採用説明会、展示会でのセミナー、部署を代表した発表など

【基礎編】3時間 × 3回 + 【応用編】3時間 × 3回

スタンダードコース

企業研修(グループ/約1ヶ月)

プレゼンへの苦手意識を解消し、プレゼンの基礎スキルを修得する

例) 一般社員の営業商談、社内の報告会や勉強会での発表、社内資料作成など

【基礎編】3時間 × 3回

PLet's 選べる3コース

情報を正しく伝える

より分かりやすく伝える

共感を得て行動させる

エバンジェリストコース
個人研修(マンツーマン/約1~2ヶ月)



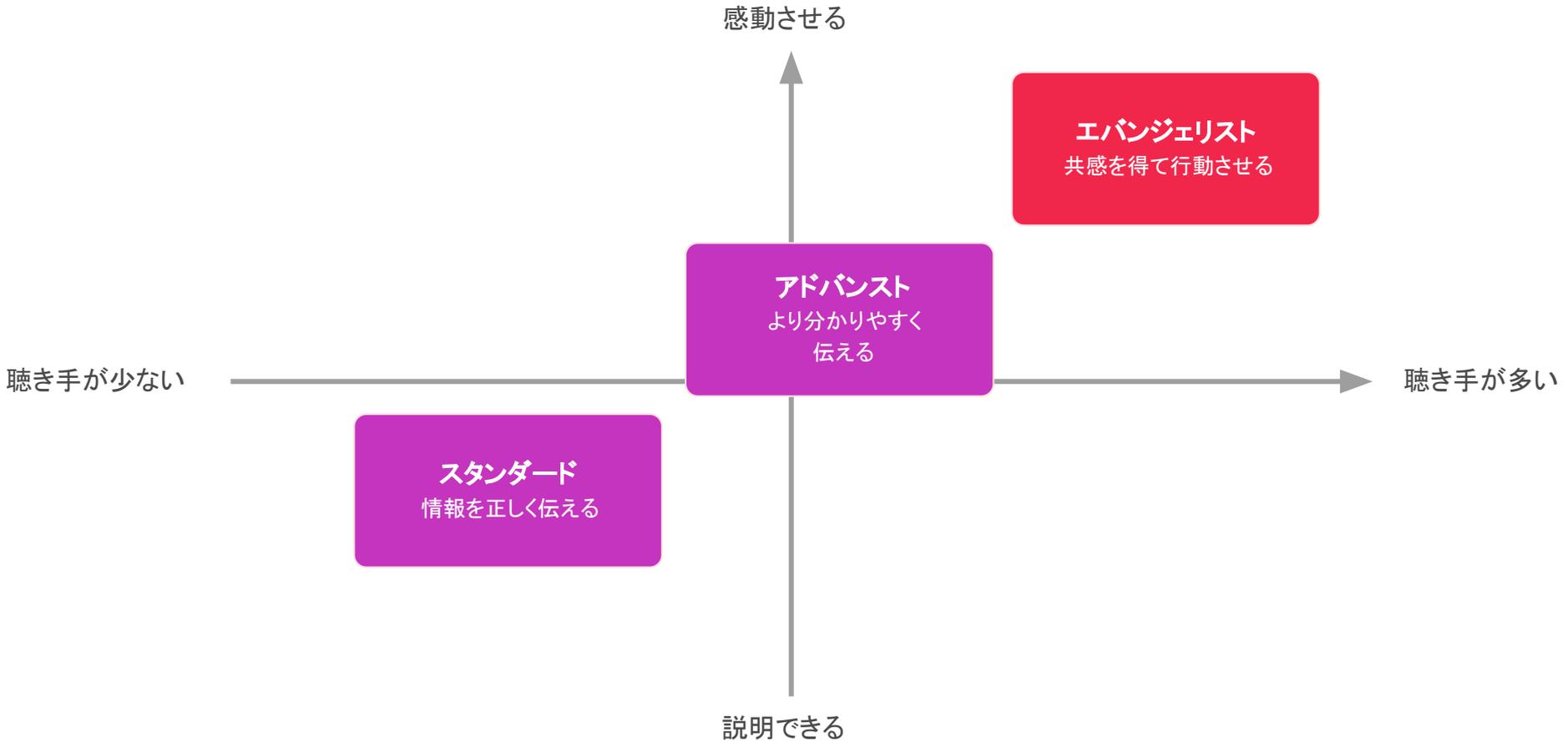
アドバンスコース
企業研修(グループ/約2ヶ月)



スタンダードコース
企業研修(グループ/約1ヶ月)



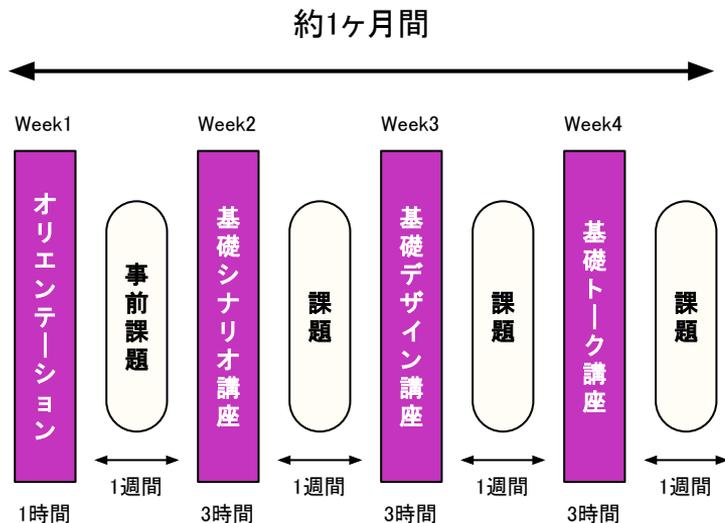
PLet'sで目指すゴールレベル



スタンダードコース(現地開催/オンライン開催)

プレゼンの基礎が身についたメンバーを育成する
伝わるプレゼンの基礎を身につける基礎 3回コース

実施時間目安 受講人数
1ヶ月 10人まで



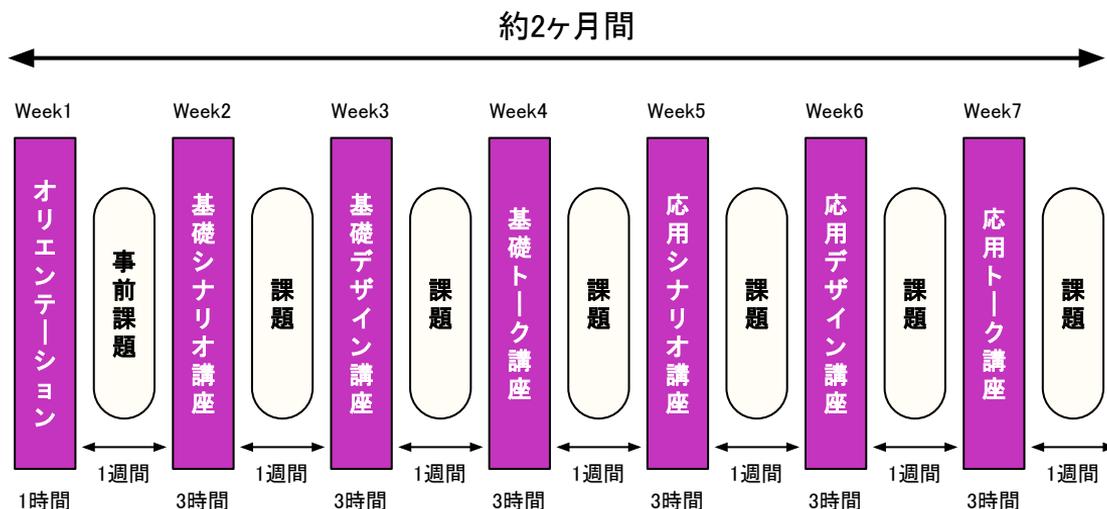
こんな課題にオススメ

- ・営業メンバーのプレゼンスキルを総合的に高め受注率を上げたい
- ・セミナー/ウェビナーでの満足度を上げ
問い合わせ数を増やしたい
- ・人事による会社説明会のクオリティを高め、優秀層からの応募が欲しい

アドバンストコース(現地開催/オンライン開催)

プレゼンが得意なメンバーを育成する
伝わるプレゼン力を飛躍的に向上させる基礎+応用 6回コース

実施時間目安 受講人数
2ヶ月 10人まで



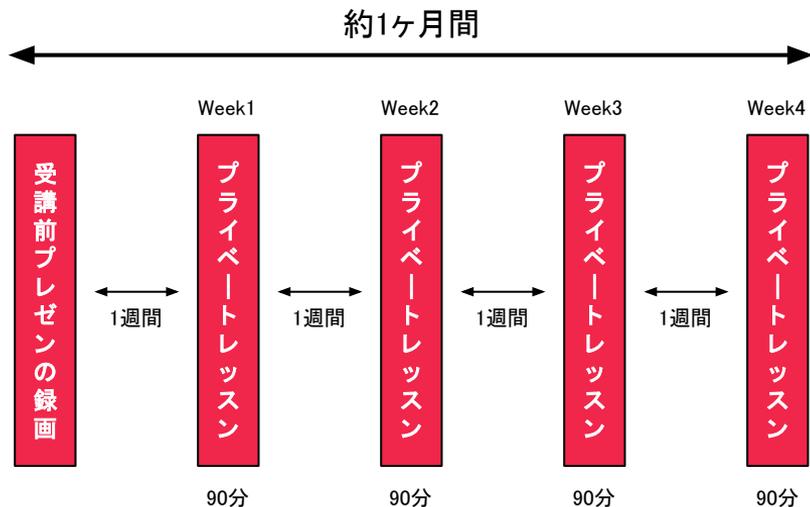
こんな課題にオススメ

- ・プレゼン、登壇の機会が多い
- ・イベントに向けて完成度を高めたい
- ・コンペで常勝できるようになりたい
- ・選抜メンバーのレベルを高めたい
- ・プレゼンになれているメンバーのスキルを更に高めたい

エバンジェリストコース(現地開催/オンライン開催)

受講者のプレゼンが生まれ変わる
圧倒的な伝える力を身につけるプライベートレッスン

実施時間
1ヶ月～



コンサルティング内容例

- プレゼンシナリオ改善
 - スライドブラッシュアップ
 - 姿勢&発声トレーニング
 - リハーサル&フィードバック
- ※受講者の課題に合わせてカスタマイズ
- +
- ・期間中随時チャットフィードバック

PLet's 実践経験豊富な講師陣



PLet's 実践経験豊富な講師陣



エバンジェリスト 渋谷雄大

株式会社 MOVED 代表取締役。
サイボウズ株式会社のエバンジェリストとして年間150回以上の講演・セミナーを担当。2018年9月に株式会社MOVEDを創業。
鍼灸師・スポーツトレーナーとして活動した経歴も持つ。
5児のパパ 著書「伝わるプレゼンの法則100」(大和書房)



プレゼンコンセプター 望月正吾

PreZenDou 合同会社 代表。大手玩具メーカーで、商品企画・記者発表会・IR 説明会などのプレゼンテーションを数多く経験。2011年プレゼンテーションの専門会社「PreZenDou 合同会社」を立ち上げ、プレゼンテーションの研修・出版・製作を行なっている。ミッションは「世の中から退屈なプレゼンをなくすこと」



情報デザイナー 新垣才

株式会社コーチェット デザイナー。東京工業大学 工学部 情報工学科、同大学大学院 経営工学系卒。大学院在学中に図解を用いた事業で開業。図解の制作、マンツーマン講師、集団講師、イベント登壇、図解を用いた経営者の壁打ち相手、図解コーチングなど、様々なサービスを展開・経験。年間数百枚の図解 / スライドを制作しながら、現在は企業紹介資料の作成にも力をいれている。



話し方トレーナー 桜野友佳

大阪府枚方市出身。同志社女子大学 学芸学部 日本語日文学科卒。2006年から2014年まで、FMひらかたにてラジオパーソナリティを担当。2015年よりセミナーや式典での司会をはじめ、展示会でのプレゼンテーション代行やトークショー MC、ゲーム実況など様々なイベントでMCを務める。現在はオンラインイベント司会者としても活動。オンライン面接、オンライン営業トークトレーニング実績あり。



話し方トレーナー 櫻井飛鳥

静岡県静岡市出身。2010年よりBtoB、BtoC問わずイベント、展示会でのスピーカー代行、MCとして活動。IT、医療、印刷業界等、専門用語が並ぶプレゼンテーションのスピーカー代行経験多数。『想像力 × 共感力』を活かしたアプローチを得意とし、現場で実際に働く人々の想いに寄り添ったプレゼンが強み。30~80名参加規模のオンラインセミナーも月数回担当している。

料金プラン

(金額は全て税込)

スタンダード コース

基礎講座 3回

(シナリオ・デザイン・トーク)

+

質疑応答

受講後課題・フィードバック

※オプション(最終発表会+講評)

13.2万円 × 受講人数

※最少催行人数4名～

アドバンスト コース

基礎講座 3回

(シナリオ・デザイン・トーク)

+

応用講座 3回

質疑応答

受講後課題・フィードバック

※オプション(最終発表会+講評)

33万円 × 受講人数

※最少催行人数4名～

エバンジェリスト コース

個別
研修

週1回 90分セッション 4
回～

受講者の課題に沿って、
最適な内容に講師が
毎回カスタマイズいたします

- ・チャットでの随時フィードバック
- ・随時プレゼンの録画

44万円～/人

オプションプラン

ピッチコンテスト開催支援

オンライン配信

御社の施設にて実施のピッチコンテストを、オンライン配信いたします。
社内のみでの限定公開もしくは一般公開どちらでも対応可能です。

司会、MC派遣

プレッツ講師は実イベントの司会も豊富な経験を有しております。
プロの司会でイベントをピシッと彩ってみませんか。

審査員

プレゼン講座の講師がピッチコンテストの
目的に応じた審査をいたします。

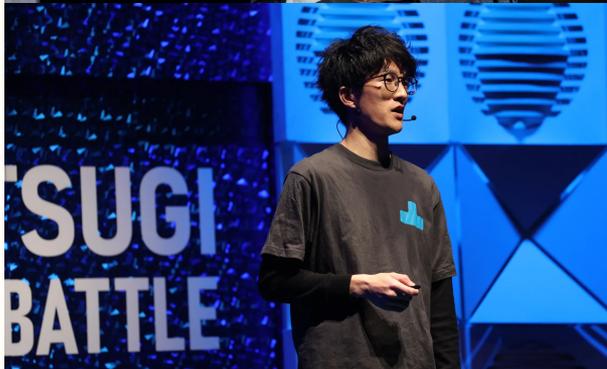
その他

プレゼン資料作成・修正

「サービス紹介資料を改善したい」「ホワイトペーパーを制作したい」
「統一感のあるスライドが欲しい」といったご要望にお応えします。

動画制作

「商品の魅力を動画で伝えたい」「動画コンテンツを検討したい」
「プロナレーターの出演を希望」といったご要望にお応えします。



 **PLEt's**

実施事例

実施企業様の一例



働く、が変わるとき。



受講後の実績



相互電業株式会社 今野 愛菜 様
2021年11月受講

2021年 kintone AWARD 2021 グランプリ受賞

2021年 全国中小企業クラウド実践大賞 日本DX推進協会賞



受講後の実績



MOVED STORY'S

つたわるプレゼン編

テクノツール株式会社
代表取締役
島田真太郎 様

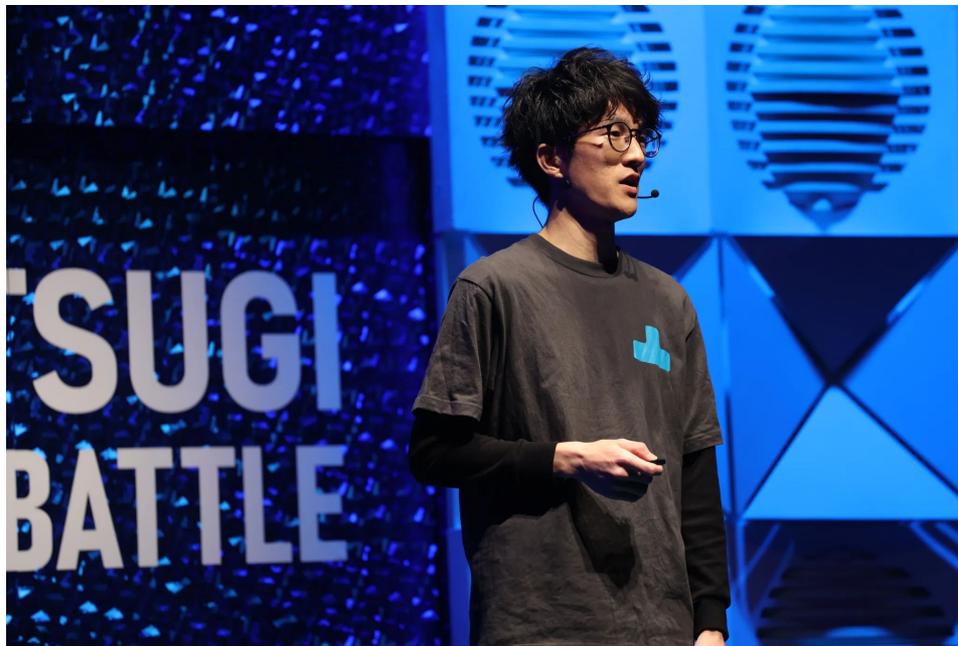
ピッチで伝えたい人に
刺さる感触を得られた!

テクノツール株式会社 島田 真太郎 様
2022年月受講

インタビュー動画はこちら



2022年「Industry Co-Creationサミット KYOTO 2022」
「ソーシャルグッド・カタパルト - 社会課題の解決への挑戦 - 」2位入賞2023年
「第3回アトツギ甲子園」優秀賞



受講後の実績



株式会社奥羽興産 河邊 祐梨子 様
2022年10月受講



インタビュー動画はこちら

2022年 kintone AWARD 2022 ファイナリスト



事例 - 株式会社ハタノシステム様



相手目線で「あなた」を主語にすることで、コミュニケーションが深まることを具体例で伺って、納得感が得られ印象に残りました。自分でも意識して取り組みたいと思いました。

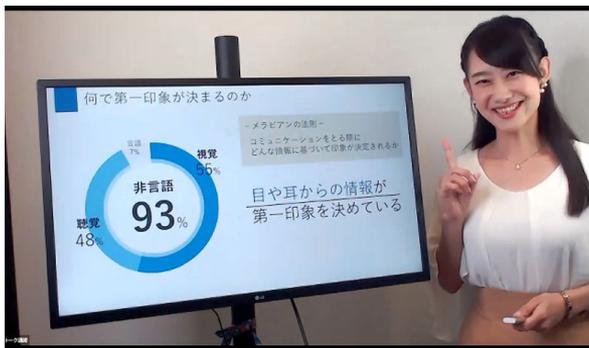


商品アピールに失敗した理由が、自分よがりに話をしていただけで良かったです。

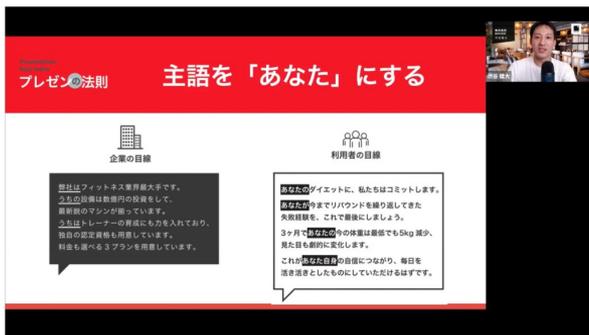


どれだけ相手に耳が傾けられるかでコミュニケーションの質は変わると実感しました。

事例 - サイボウズ株式会社様



全体を通して本当に、学びが多く宝の山のようなものでした！「デザイン」では、スライドの作成方法やテクニックが学びとなりました。自分の中での引き出しが少なかったことで、武器が増えたような感覚でワクワクしていました。どんなプレゼンをするときでも、相手に届ける、プレゼントする気持ちを持ってプレゼンを作り上げていく、ということが1番の学びです！



相手にどうなって欲しいのかを、ストーリーだけでなく、デザイン、トークの中にも込めて全ての要素に統一感を持たせることが、相手の心を動かす鍵になるということを感じました。



今後プレゼンを作る際には、すぐに資料を作り出さず、相手にどうなって欲しいかを考えながら、ストーリー、スライド、トークを作り上げていきたいと思っています。

事例 - サイボウズ株式会社様



Before

事務販売店様の kintoneビジネス事例

1

kintoneのビジネスとは...

- ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携
 - ◆イテカン連携

2

販売店事例

3

販売店事例

4

販売店事例

5

販売店事例

6

販売店事例

7

販売店事例

8

kintoneビジネスの価値

9

After

kintoneを利用して
ハードもソフトも強い企業へ
—ご販売店事例ご紹介—

1

kintoneのビジネスとは...

ライセンス販売

役務販売

2

ライセンス販売とは

| 販売するもの | 特徴 |
|---------------|--|
| kintoneのライセンス | <ul style="list-style-type: none"> タラササービスの価値を共有できる サービスの品質を担保できる サービスの品質を担保できる |

3

役務販売とは

| 販売するもの | 特徴 |
|----------------------------------|---|
| 初期設定 ユーザーの教育 kintoneのアプリ開発 | <ul style="list-style-type: none"> 販売価格に付加価値が大きい アプリ開発に必要知識は お客様の販売員が持つことが 多い |

4

販売店ビジネス展開事例

| 現状 | 展開事例 |
|-------------------|-------------------|
| 販売店 - OA機器の販売がメイン | 販売店 - OA機器の販売がメイン |
| ソリューション人材も少ない | ソリューション人材も少ない |
| 稼働は「営業」「サービス」の3つ | 稼働は「営業」「サービス」の3つ |

5

販売店ビジネス展開事例

| 課題 | 解決策 |
|----------------|----------------|
| 販売店 - 共同営業の傾向 | 販売店 - 共同営業の傾向 |
| 営業担当で製品知識にバラつき | 営業担当で製品知識にバラつき |
| 稼働の過半数が稼働が低い | 稼働の過半数が稼働が低い |

6

販売店ビジネス展開事例

7

kintoneの売上状況

| 1年間の新規契約 | 1年間の解約ユーザー | 1年間の稼働 |
|----------|------------|---------|
| 約 XX 件 | 約 XX ユーザー | 約 XX 万円 |

8

kintoneのビジネスのメリット

- 初期投資だけでなく、保守もセットで販売できる
- 販売店が売上UPに繋がる
- 高単価の業務課題を解決し、稼働率がUPする

9

ソリューションビジネスの難しさ

- 幅広い製品の知識が必要
- 業務課題へのアクリク能力が必要
- 営業担当者に製品知識が60%以上必要

10

サイボウズからのサポート

- 幅広い製品知識
- 課題解決ワークショップ
- 知識継承の徹底サポート
- 案件別得意サポート

11

事例 - 太陽工業株式会社様

MakMax
太陽工業株式会社



今まで、プレゼンの研修は受けたことが無く非常に新鮮で勉強になりました。資料(スライド)の作成のコツや相手目線でのトークなど今後活用していきたいです。



どういったことに気を付けてプレゼンを行うと聞き手に伝わるのか、よく分かりました。



プレゼン力は大切な事なので、全社的にレベルアップのためにも継続して実施して欲しいです。

その他実績 主催/登壇イベント

1. 起業家支援

SMBCグループ主催 アクセラレーションプログラム未来X メンター
名古屋市スタートアップ支援拠点 STATION Ai セミナー講師
SBイノベーション主催 セミナー講師
起業・創業支援施設Startup Hub Tokyo TAMA セミナー講師
京都知恵産業創造の森 起業家育成セミナー

2. セミナー

三井不動産 ワークスタイリング会員向け セミナー講師
エンワールド・ジャパン 「オンライン面接対応セミナー」「オンライン時代のプレゼンの法則」
Schoo 「ストーリーのある『伝わるプレゼン』」
富士通株式会社 横断交流会Presents・PresentationNightOut
ブルームコンセプト ぐっと伝わるプレゼンセミナー ビジネスの新スキルセット・マインドセット

3. 学生向け

青森県立三本木農業恵拓高等学校 プレゼン授業
自修館中等教育学校 プレゼン授業
法政大学国際高等学校 プレゼン授業

4. 自治体向け

糸魚川商工会議所主催「伝わる発信力強化セミナー」
佐賀県産業人材確保プロジェクト推進会議「採用力向上セミナー」
京都府 宇治市未来キャンパス(高校生・大学生)
新潟県 課題解決型インターンシップキャンプ「TOGARU」

お問い合わせ

株式会社MOVED お問い合わせフォーム

お問い合わせはこちら



ご予算・受講人数・講座内容、料金など、
ご希望に沿ったプランを提案いたします。
まずはお気軽にお問い合わせください。

株式会社MOVED

Mail: presen@moved.co.jp

WEB: <https://www.moved.co.jp/>

