

カーシェアリング／カーリース／レンタカー徹底比較!!
どれがいちばんお得? 借りて得するカーライフ

2009年2月17日発行 毎月2回第1・第3火曜日発行
第24巻第3号通巻第568号 1986年7月4日第三種郵便物認可

DIME

タイム

04

2009.2.17

TREND
MAGAZINE
FOR BUSINESS
PERSON
<http://www.digital-dime.com>

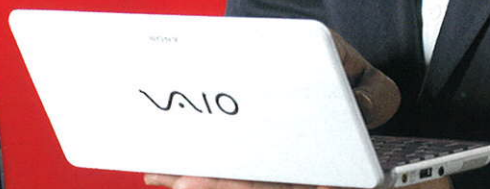
定価400円

絶対失敗しない
パソコン選び
3箇条

ポスト・
5万円PC時代の
本命はどれだ!?

●国産ミニノートVS進化した5万円PC
●ハイビジョン対応高性能AVノート
VS
グッドデザイン&カラフルノート

SPECIAL
INTERVIEW
江口洋介



★★★★★★★★

DIMEX@nifty

『男子スイーツ部』誕生!!

★★★★★★★★★★★★★★★★

DIME×ユニクロ

コラボビジネスバッグ販売開始!!

★★★★★★★★★★★★★★★★

監督第2弾
『少年メリケンサック』公開!
宮藤官九郎インタビュー

シユレッダー代わりのハサミ、
壁にかけても斜めにならない洗濯ハンガーetc. なるほど★便利な日用品

逆境をチャンスに変える
「勝てる」プレゼンの極意とは?

オバマ式スピーチ VS ジョブズ流トーク

プレゼン王に聞いた 今日から使える プレゼンのポイント

どんなに準備をしても、プレゼンの場では緊張してしまう人も多いのでは？ここでは、せっかくのチャンスを最大限に生かすために、すぐ実践できるポイントを5つ挙げてもらった。今日から取り入れて、プレゼン上手をめざそう！

①大勢の前での話し方があると思うな

大勢の前だからといって、特別な話し方をする必要はありません。誰かと1対1で話をするときのように、普段のスタイルで話しましょう。

②場の雰囲気や和ませるべし

知らない人ばかりが集まる場合、最初に5分ほど名刺交換の時間を設けるなどすれば、場が和みます。会場内にBGMを流すのも効果的です。

③最初にアンケートを記入させよう

最初に聞き手の目的をはっきりさせておきましょう。意識を高めておくと、聞き手は話の中から自分に必要なものを見つけられます。

④社内と社外向けではやり方が違う

社内では資料をすべて見せて、社外では見せずに説明するのがベター。理解してもらうことが目的か、買ってもらうことが目的かで違います。

⑤アフターフォローをするべし

プレゼンは前準備とその場だけが勝負ではありません。来訪者に追っかけてメールを送るなど、アフターフォローをすると、効果が上がります。

解説は
この人

(株)日本経営教育研究所代表
石原明さん



経営コンサルタント。講演、執筆、各社顧問・幹部教育などで活躍。最新刊は「うちの社長はなぜ「あんなのか」(サンマーク出版)。「高収益トップ3%倶楽部」主宰。