

この教材で学習すればあなたも名講師になれる

第1章 良い講師の条件 (CDの目次)	第4章 講演テーマの決め方
1. 話しの種類 2. 私が講演を始めた理由 3. 話し方教室に行く 4. 研修担当者へのアンケート調査を実行 5. 良い講師の条件、悪い講師の条件	1. 成功する講演テーマの決め方 2. 過去に経験してきた仕事の中からテーマを決める 3. テキストを作る
第2章 アガリの防止対策	第5章 講演内容の高め方
1. アガリの恐怖 2. アガリの生理的原因 3. アガリの防止対策	1. 大型の辞書や百科事典で語源を確かめる 2. 論理的な思索を繰り返す 3. 事実を証明する物的証拠を探し出す 4. テキストは何回も作り直す 5. 悪い事例は上場企業から出し、 良い事例は中小企業から出す 6. 第2の講演テーマを開発する
第3章 熱意能力と話し方能力の高め方	第6章 営業力の高め方・売り込み方
1. 講師のタイプ別分類 2. 講師の実力調査チェックリスト 3. 熱意能力の高め方 4. 話し方能力の高め方	1. 講演の題名を名刺に印刷 2. PR用のはがきを作る 3. 商工会議所などへPRに行く。計4時間37分

第1章 講演の基本原則 (DVDの目次)	第3章 話すテーマの決め方
1. 講演を構成する大事な要因とウェイト付 講演者の実力分類5つのタイプ 2. 話し方の種類。5分間スピーチ、 30分間スピーチ、90分以上の講演	1. 役に立つ話の内容10の条件 2. 悪い話の内容10の条件 3. 弱者の講演テーマ戦略 4. 講演テーマの決め方
第2章 聞き手を引きつける話しの仕方	第4章 話す内容の高め方
1. 良い話し方10の要因 2. 悪い話し方10の要因 3. アガリが起きる3大原因 4. アガリの減少対策 5. 出だし用に定形話題を決めておく 6. 詳しいテキストを作る 7. 話に変化を持たせる 8. 適度なユーモアを入れる 9. まとめ	1. テーマの全体像を押さえ直す 2. 語源を確かめる 3. 法則や分析法は大本を確かめる 4. 自分のテーマに関する本とCDで研究 5. 詳しいテキストを作る 6. 100回返は1つのテーマでやり通す 7. 新しいテーマは今までの中から決める 8. 講演の営業対策。PR対策 9. 全体のまとめ

講演をすると大きなプレッシャーがかかりますが、思い切って一步を踏み出すと人生の流れを変える大きなキッカケになります。

あなたも名講師になれる

CDの定価 **20,000円** (税別)
CD-R4巻。4時間37分。テキスト付。

DVDの定価 **25,000円** (税別)
DVD-R4巻。2時間33分。テキスト付。

(注)すでにどちらかを
買われている場合も、
4000円値引きします。

1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。講演は34歳のときに始める。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4300回に。墓参りは6回に。

お申し込みは○をつけてFAXかメールで

1. CDのみを		2. DVDのみを		3. 両方ともは、4,000円値引	
ご住所	〒 _____ 業種 _____				
会社名	役職	ご氏名		従業員	人
TEL	FAX				

名講師のCDとDVD

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200