

2018.01.26 作成 (文責: 江田)

ビジネスプロデュースカ養成ワークショップ (通称: VIPS2017)

第8回ワークショップ 振り返りレポート

■第8回ワークショップ

- ・日時 2018年1月26日(金) 10:00~18:00
- ・会場 アクトシティ浜松 研修交流センター51 研修交流室



1月26日(金)、第8回となるビジネスプロデュースカ養成ワークショップ(通称 VIPS2017)が開催されました。

1. ガイダンス

高谷講師から、VIPS ワークショップ全体を振り返って、ビジネスプロデュースカとして培ってきたスキルに関して講演がありました。

- ・コアとなるスキルは、大きく思考力と対人力とがある。
- ・思考力はクリエイティブなもの(頭の規制撤廃)と、クリティカルなもの(論理を鍛える、認識のプロセス)とがある。
- ・対人力はインプット力(観察する、聴く)とアウトプット力(書く、話す)とがある。
- ・6W4Hのシンプルなフレームがある。
- ・6Wとは、who, whom, what(目標), why(役割), when, where
- ・4Hとは、how to, how long, how much(手段), how many(実行)
- ・培ってきたスキルは7つ。分析、表現、考察、協働、討議、傾聴、意思:納得。
- ・伝えるためには、想い・熱意、内容、伝え方(心くばり)の3つを残さず検討する。

- ・面白い、一緒にやりたい、と思ってもらうことが必要である。
- ・順位付けを考えるための軸は5つ。時間軸、実効軸、響心軸、資金軸、同期軸。

おまけとして松下幸之助氏の言葉が3つ紹介された。

- ・無理に売るな。客の好むものも売るな、客の為になるものを売れ
- ・売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永久の客をつくる。
- ・商品はわが娘のようなもの。

それぞれ、第一は「商売戦術 30 力条」の第 11 条、第二は「商売戦術 30 力条」の第 6 条、第三は「松下幸之助発言集ベストセレクション 第七巻」のタイトル、である。

2.チームセッション・発表リハーサル

チーム内にて、発表内容の検討を行った後、一人ひとり、発表リハーサルを行い、講師からコメントをいただきました。



3.総括コメント

総括コメントとして、溝井講師より、良いプレゼンテーションにするための5つの鍵が伝えられました。

- ・自分の言いたいことを明確にすること。
- ・メリハリをつけること。
- ・誰に伝えるのか、何を伝えるのかを明確にすること。
- ・結論からスタートすると、わかりやすい。
- ・自分が納得するまで練習すること。

4.チェックアウト

各受講生が、振り返りシートを作成し、第8回のワークショップが終了しました。

<参考>

2018/1/26開催

VIPS2017 (ビジネスプロデュース力養成ワークショップ2017) 第8回

アクトシティ浜松 研修交流センター51研修交流室

【テーマ】発表内容の充実

出席講師 溝井講師、山尾講師
高谷講師
(敬称略)

タイムテーブル	内容	担当
10:00 ~ 10:30	ガイダンス ・ビジネスプロデュースに求められるもの	高谷講師
10:30 ~ 11:00	チームセッション (各担当講師) ・発表の内容に対する検討	受講生 × 講師・サポーター
11:00 ~ 12:30	チームセッション (各担当講師) ・発表の検討	受講生 × 講師・サポーター
12:30 ~ 13:15	昼休み (各自昼食)	
13:15 ~ 17:20	各自の発表リハーサル ・発表の仕方に対するコメント	受講生 × 講師・サポーター
17:20 ~ 17:40	総括コメント ・本日の振り返りとホームワークの説明	溝井講師 山尾講師
17:40 ~ 18:00	チェックアウト ・振り返りシート作成	受講生