

# この教材で学習すればあなたも名講師になれる

<b>第1章 良い講師の条件 (目次)</b> 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	<b>第5章 講演内容の高め方</b> 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
<b>第2章 アガリの防止対策</b> 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	<b>第6章 営業力の高め方・売り込み方</b> 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
<b>第3章 熱意能力と話し方能力の高め方</b> 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	<b>番外編 (めずらしい体験を特集 約68分)</b> 4,000回の講演中に起きためずらしい出来事を、 竹田が <b>直接録音</b> したものです。 1. ひとつの挨拶が長々の挨拶になった。 2. 講演中腹痛で2回もトイレに行った。 3. 講演会場で思わぬマイクトラブルが。 4. 30分間講演をやってみせてくれ。 5. 参加者の中に変わった行動をする人が、他
<b>第4章 講演テーマの決め方</b> 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	

## 【採用者の体験談】

田中修司様(合資)しまなみ社長(愛媛県)の場合。高校1年生300人を対象に、初めて講演をします。名講師のCDの案内、グッドタイミングでした。すぐ送って下さい。

それから10日後。初めての講演、大成功でした。アンケートの結果を見せてもらったら「眠くなかった」、「とてもタメになった」、「今迄で1番良かった」などがほとんどでした。これからもっと研究して、名講師を目指します。

小串広己様 ホワイトベース社長(福岡市)。私が講演をするなど夢にも思っていませんでしたが、私は福岡なので名講師のCDを買ったあと、竹田先生と会うたびに「講演を下さい」と何回も言われていました。そのあと、とうとう講演をさせられてしまい、しかもなんと参加者が350人もいました。この時はあがりにあがったんですが、どうか1時間15分話すことができました。これがきっかけとなって、今では60人ぐらい迄ならあがらずに話せるようになり、年間50回ペースで引き受けています。

**あなたも名講師になれる**

定価 **21,000円**(税込)  
 CD-R4巻。4時間37分。テキスト付。

番外編 1巻。 **5,000円**。テキスト無。

セット特価 **24,000円**(税込)



番外編のみ生録音

お申し込みは○をつけてFAXで

1. セットで注文		2. 名講師のみを注文		3. 番外編のみを注文	
ご住所	〒	業種	従業員	人	名講師のCD ○
会社名	役職	氏名	様		
TEL	FAX				

**ランチェスター経営(株)** 〒810-0004 福岡市中央区渡辺通り2-3-3 TEL 092-781-6122  
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-781-6001