

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 (目次) 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实行 5. 良い講師の条件、悪い講師の条件	第5章 講演内容の高め方 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2章 アガリの防止対策 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	第6章 営業力の高め方・売り込み方 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3章 熱意能力と話し方能力の高め方 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	番外編 (めずらしい体験を特集 約68分) 4,000回の講演中に起きためずらしい出来事を、 竹田が 直接録音 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
第4章 講演テーマの決め方 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「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、どうにか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 **20,000円**(税別)
 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 **23,000円**(税別)



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			
会社名		役職		ご氏名	従業員 人
TEL		FAX			

名講師のCD



ランチェスター経営(株)

制作 竹田 陽一