

2025年1月5日(日)  
定例セミナー（ベーシック M1）

# 企画力 を磨く

講師 てらさんこと 寺沢俊哉

リピートされる講師になろう



# ライブ講師®実践会

<https://live5.jp/jk/>

ライブ講師®実践会  
since 2015

05:35



待て座長 (102人)

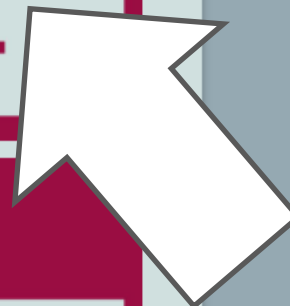


**A**

これまでの  
セミナー

**B**

これからの  
セミナー



**C**

会員揭示版

**D**

個別コンサル



ライブ講師®入門講座

# 定例セミナーオンライン（第1・第3日曜 14-16時） & 特別 세미나・オンライン/リアル

	テーマ	講師
1月5日(日)	M1 企画力を磨く	てらさん
1月19日(日)	マジックを研修にいかそう	まほでし、さん
2月2日(日)	M2 進行力を磨く	てらさん
2月16日(日)	エピソードを研修にいかそう	しのさん
3月2日(日)	M3 実習力を磨く	てらさん
3月9日(土) リアル(横浜)	特別イベント Play & Learn 研修ゲームを体験しよう	石神さん&ゲーム部
3月16日(日)	講師のための心理学入門	くぼちゃん&てらさん
4月6日(日)	M4 経営力を磨く	てらさん
4月20日(日)	マジックを研修にいかそう	まほでし、さん

# 定例セミナーオンライン（第1・第3日曜 14-16時） & 特別セミナ・オンライン/リアル

	テーマ	講師
5月4日(日)	M1 企画力を磨く	てらさん
5月17日(土) リアル(東京)	ゲームマーケット2025春に 参加しよう	石神さん & ゲーム部 & てらさん
5月18日(日) オンライン	ゲームマーケット2025春 をふりかえって	石神さん & ゲーム部 & てらさん
6月1日(日)	M2 進行力を磨く	てらさん
6月15日(日)	(企画中)	

この他、2025年は・・・

ライブ講師®実践会 10周年記念セミナー(リアル開催)

ブルーミングコース(希望者のタイミングで)

てらさんの企業研修ネタを体験する などなど企画中です。



# 実践会の活動（2025/1～12）

【1】定例セミナー(オンライン) → A、B

●ベーシックセミナー

毎月第1日曜日14～16時

●アドバンスセミナー

毎月第3日曜日14～16時

<b>A</b> これまでの セミナー	<b>B</b> これからの セミナー
<b>C</b> 会員揭示版	<b>D</b> 個別コンサル

【2】特別セミナー 都度ご案内 → A、B  
(オンライン&リアル)

【3】会員揭示版(Discordを活用) → C

【4】個別コンサル(年1回無料オンライン) → D

【5】ライブ講師®入門講座(オンデマンド3カ月)



# ライブ講師®入門講座

企画力

進行力

講師力

実習力

経営力

リピートされる講師 4つの力

1人のために企画をつくる

# 企画力

研修を企画する力



# 研修企画 2つのパターン

【企業研修】  
研修ニーズ  
深掘りする

企画

【自主開催】  
研修シーズ  
転換する

- 企画提案
- ご契約（¥）
- 詳細企画
- 研修実施
- 実施後フォロー



ニーズを引き出す  
ワンシート企画書

シーズ(専門力)を  
LPに転換する

# こんなケースだったら・・・

## 【人材育成担当者の悩み】

学生時代の同期Aさんが、ある会社の人材育成担当マネージャーになってこんな事に悩んでいた。「コロナ以降オンラインも進んで、働く環境も変わったんだけど、**何となく社員同士のコミュニケーションが悪くなっている気がする**。もしかしたら、お客様との営業でも問題が出ているかもしれないんだ。何かよい手はないかな」  
→ あなただったら、どんな研修を提案しますか？

# 「企画力」のポイント

## たった1人のための企画をつくる

- た**) タイトル ささるフレーズ
- こ**) 根 拠 なぜ今開催するのか
- さ**) 参加者 対象を理解する
- あ**) アフター どうなっていたら成功か
- か**) 環 境 ハードとソフト
- す**) ストーリーライン 3×3の構成で



# ワンシート企画書にまとめる



●タイトル(副題)

た

●根拠(開催の趣旨)

こ



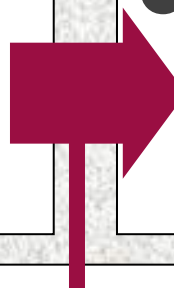
そのために、こうなって欲しい!

●参加者・ビフォー

さ

●アフター/ゴール=次のスタート

あ



●環境・テキスト類



か

グラウンド・ルール

●ストーリーライン

オープニング

メイン

エンディング

ビフォーとアフターの  
架け橋となるもの

す

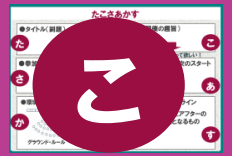
# タイトルにはインパクトを



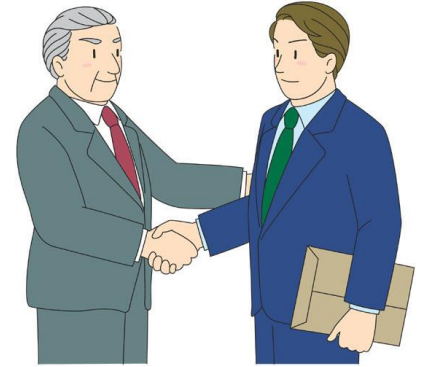
**インパクトのあるメッセージで、  
参加者をひきつけよう**

- 1 興味 + 未知 + 直感 (15字)**  
「なぜ〇〇することで、〇〇が  
得られるのか」
- 2 タイトルが既に決まっても  
副題で工夫する**
- 3 候補をあげて仮決めする**

# 根拠（開催趣旨）を握りあう



「なぜ、わざわざ」を  
握りあうことで同志になる



- 1 このテーマを学ぶ事の**意味や目的**は
- 2 主催者から**参加者への期待**は
- 3 **組織全体**の中での位置づけは
- 4 なぜ**今**、なぜこの**形式**で
- 5 **講師にとくに期待**することは

# 参加者・ビフォーの状態



参加者に興味をもつ(好きになる)

どんな方が参加されますか(人数・属性)

- 知識・技術レベル **思考**
- 感情・やる気レベル **感情**
- お互いの**関係性**(参加者同士/講師)  
～3点セット

- どんな**事前案内**を準備するか  
=スタートラインをどこに引くか

# アフター(2つのゴール)



どんな状態になっていたら成功かを明確に

## ● 2つのゴール

① **研修終了時点**で(ゴールテープの瞬間)

② **その後**の行動(事後課題・フォロー)

○ 知識・技術レベル

思考

○ 感情・やる気レベル

感情

○ お互いの関係性

関係性

○ 1人ひとりの行動

第1歩 ベビーステップ

○ 目に見える成果品



# (参考) 評価に関する理論

## カークパトリックモデル(1959年)



### レベル1 反応(Reaction)

研修に満足したか、講師の評価は

### レベル2 学習(Learning)

知識や技術が身についたか

### レベル3 行動(Behavior)

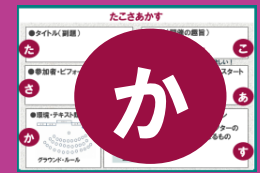
行動変容したか 実践しているか

### レベル4 結果(Result)

組織に価値をもたらしたか (投資対効果)

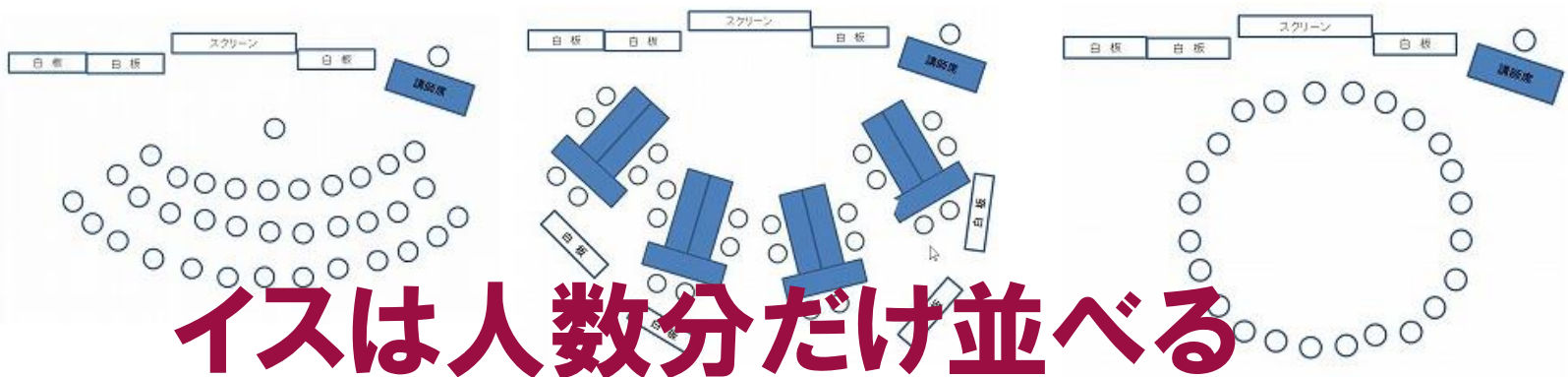
鈴木克明「研修設計マニュアル」

# 環境設定



**(ハード)** 会場設定や備品など  
時間場所、インテリア、照明、空調、掲示物、BGM、  
レイアウト、ホワイトボード、プロジェクター、名札、  
テキスト(事前/当日)、筆記用具、付箋紙、ツール他  
**(ソフト)** ドレスコード、**グラウンドルール**

## レイアウト



# ストーリーラインは、3×3で 参加者のビフォー・アフターをつなぐ



時間	内容	知識・技術	感情・やる気	フック
1200 <b>1</b>	【開始前】 ・会場設営 ・ミーティング ・お出迎え	・事前学習 <b>2</b>	・緊張と期待 <b>3</b>	接続詞
1300	【オープニング】 ・オリエン ・アイスブレイク	・企画内容が共有できた	・うちとけあった ・自分ごとに	未完了感・次への期待 続きが観たい連続ドラマ
1330 <b>2</b>	【メイン】 ・コミュニケーションとは ・実習① 要約 ・まずは「聴く」ことから ・実習② リスニング ・実習③ 質問でリード	・書義の定義を 理解できた ・取捨選択の技術 ・流れのつくり方 ・実践知識が整理できた	・面白い ビ ・できた 楽しい ・さっそく試したい	
1600 <b>3</b>	【エンディング】 ・プレゼンと承認 ・ふりかえり	・実践知識 ・もっと学びたい	・行動する勇氣 ・仲間意識 ・続けたい	
1700	【終了後】 ・交流会 ・フォロー		・つながりたい	

# メインは冒険の旅にする

1.参加者を主人公にして

2.課題解決する体験を通じて

3.成長実感を感じてもらおう

わかる > できる > やる やり続ける

喜び・やる気

# (記入シート) フック(接続詞)を意識する

時間	内容	知識・技術	感情・やる気	フック (接続詞)
	【メイン1】			
		達成！ = 喜び (でもまだだ)		
	【メイン2】			
		達成！ = 喜び (でもまだだ)		
	【メイン3】			
		達成！ = 喜び		

内容 によって、モジュール終了時に 知識・技術 感情・やる気 が得られ、  
フック (未完了・次への期待) が生じる。

# 具体的な構成パターンは モジュール2 「進行力」で

パターン1 問題解決(現状からの脱却)

パターン2 問題解決(未来からのお誘い)

パターン3 あっつかみの対話

パターン4 神話の法則