

2025年11月16日(日)

定例セミナー

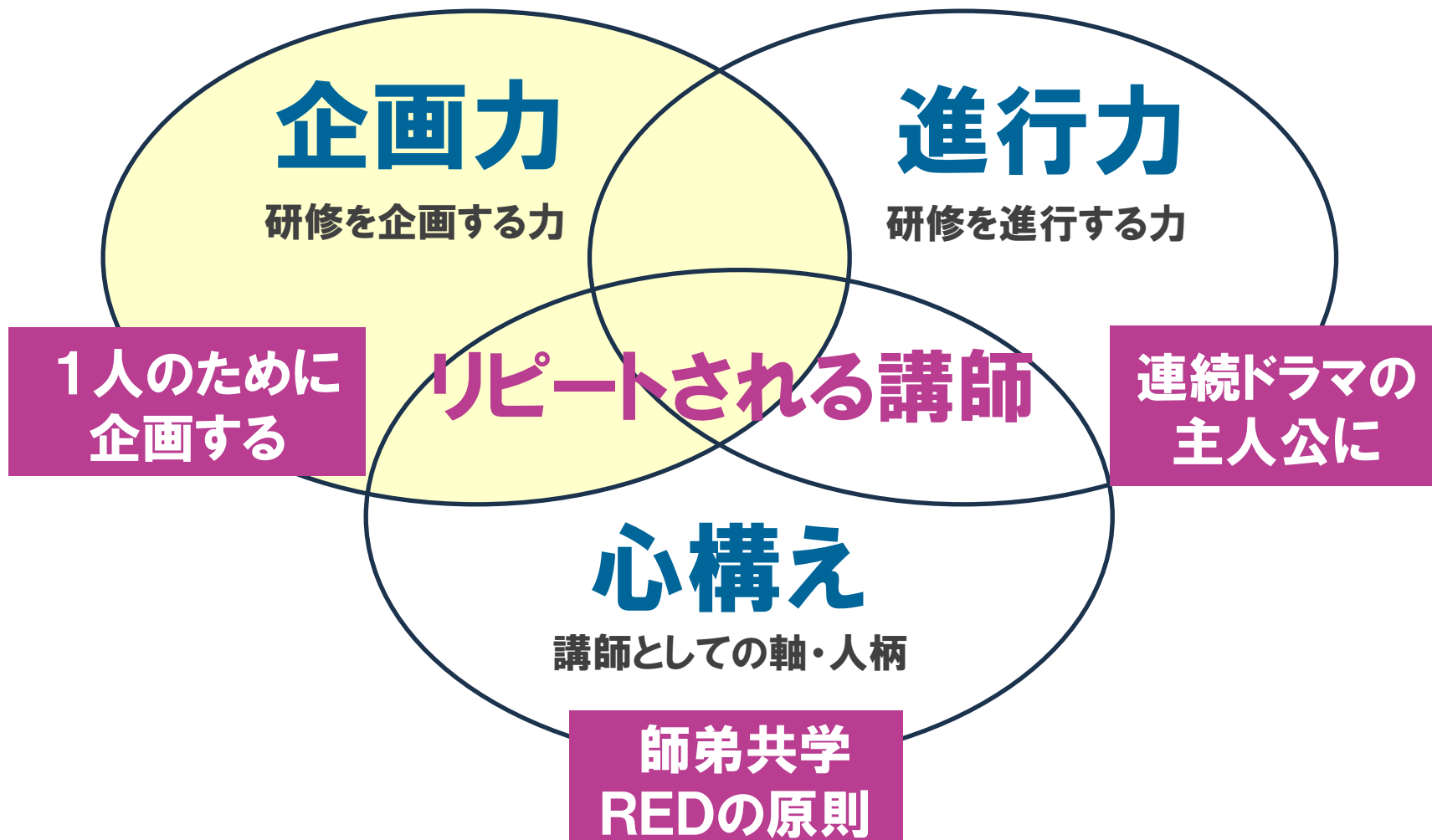
実例で学ぶ

企画書の書き方 を復習しよう

講師 てらさんこと 寺沢俊哉

ライブ講師®実践会

ライブメソッド®の体系



企画の3ステップ

ステップ1 受注前

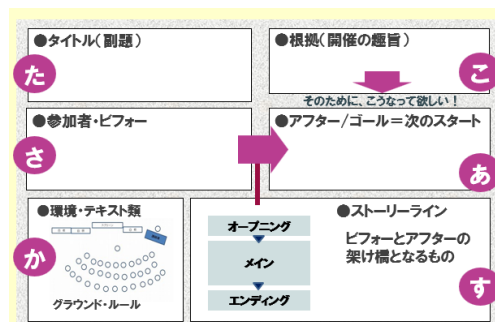


ステップ2 受注後・開始前

(実施)



ステップ3 終了後



タイトル
根拠
参加者
アフター
環境

時間	内容	知識・技術	感情・やる気	フック
○日前	事前フォロー			
1200	当日開始前			
1300	オープニング			
1330	メイン 1 2 3	〇〇が わかった できた	〇〇な 気持ちに なった	未完了・次の課題・伏線 続きが観たい連続ドラマ
1600	エンディング			
1700	当日終了後			
○日後	事後フォロー			

ストーリー
ライン

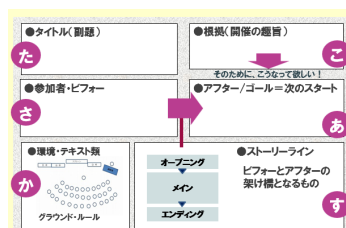


写真
アンケート
講師所感

ステップ1 受注前

基本型 ワンシート企画書

●タイトル(副題)

た

●根拠(開催の趣旨)

こ



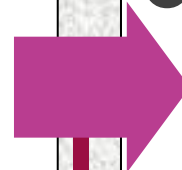
そのために、こうなって欲しい！

●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

オープニング



メイン



エンディング

●ストーリーライン

ビフォーとアフターの
架け橋となるもの

す

要件書(入札仕様書)例

〇〇の企画立案及び研修実施にかかる業務

1. 目的

2. 依頼内容

3. 依頼者の概要

4. 依頼者の概要

5. 依頼者の概要

6. 依頼者の概要

7. 依頼者の概要

8. 依頼者の概要

9. 依頼者の概要

10. 依頼者の概要

11. 依頼者の概要

12. 依頼者の概要

13. 依頼者の概要

14. 依頼者の概要

15. 依頼者の概要

16. 依頼者の概要

17. 依頼者の概要

18. 依頼者の概要

19. 依頼者の概要

20. 依頼者の概要

21. 依頼者の概要

22. 依頼者の概要

23. 依頼者の概要

24. 依頼者の概要

25. 依頼者の概要

26. 依頼者の概要

27. 依頼者の概要

28. 依頼者の概要

29. 依頼者の概要

30. 依頼者の概要

31. 依頼者の概要

32. 依頼者の概要

33. 依頼者の概要

34. 依頼者の概要

35. 依頼者の概要

36. 依頼者の概要

37. 依頼者の概要

38. 依頼者の概要

39. 依頼者の概要

40. 依頼者の概要

41. 依頼者の概要

42. 依頼者の概要

43. 依頼者の概要

44. 依頼者の概要

45. 依頼者の概要

46. 依頼者の概要

47. 依頼者の概要

48. 依頼者の概要

49. 依頼者の概要

50. 依頼者の概要

51. 依頼者の概要

52. 依頼者の概要

53. 依頼者の概要

54. 依頼者の概要

55. 依頼者の概要

56. 依頼者の概要

57. 依頼者の概要

58. 依頼者の概要

59. 依頼者の概要

60. 依頼者の概要

61. 依頼者の概要

62. 依頼者の概要

63. 依頼者の概要

64. 依頼者の概要

65. 依頼者の概要

66. 依頼者の概要

67. 依頼者の概要

68. 依頼者の概要

69. 依頼者の概要

70. 依頼者の概要

71. 依頼者の概要

72. 依頼者の概要

73. 依頼者の概要

74. 依頼者の概要

75. 依頼者の概要

76. 依頼者の概要

77. 依頼者の概要

78. 依頼者の概要

79. 依頼者の概要

80. 依頼者の概要

81. 依頼者の概要

82. 依頼者の概要

83. 依頼者の概要

84. 依頼者の概要

85. 依頼者の概要

86. 依頼者の概要

87. 依頼者の概要

88. 依頼者の概要

89. 依頼者の概要

90. 依頼者の概要

91. 依頼者の概要

92. 依頼者の概要

93. 依頼者の概要

94. 依頼者の概要

95. 依頼者の概要

96. 依頼者の概要

97. 依頼者の概要

98. 依頼者の概要

99. 依頼者の概要

100. 依頼者の概要

101. 依頼者の概要

102. 依頼者の概要

103. 依頼者の概要

104. 依頼者の概要

105. 依頼者の概要

106. 依頼者の概要

107. 依頼者の概要

108. 依頼者の概要

109. 依頼者の概要

110. 依頼者の概要

111. 依頼者の概要

112. 依頼者の概要

113. 依頼者の概要

114. 依頼者の概要

115. 依頼者の概要

116. 依頼者の概要

117. 依頼者の概要

118. 依頼者の概要

119. 依頼者の概要

120. 依頼者の概要

121. 依頼者の概要

122. 依頼者の概要

123. 依頼者の概要

124. 依頼者の概要

125. 依頼者の概要

126. 依頼者の概要

127. 依頼者の概要

128. 依頼者の概要

129. 依頼者の概要

130. 依頼者の概要

131. 依頼者の概要

132. 依頼者の概要

133. 依頼者の概要

134. 依頼者の概要

135. 依頼者の概要

136. 依頼者の概要

137. 依頼者の概要

138. 依頼者の概要

139. 依頼者の概要

140. 依頼者の概要

141. 依頼者の概要

142. 依頼者の概要

143. 依頼者の概要

144. 依頼者の概要

145. 依頼者の概要

146. 依頼者の概要

147. 依頼者の概要

148. 依頼者の概要

149. 依頼者の概要

150. 依頼者の概要

151. 依頼者の概要

152. 依頼者の概要

153. 依頼者の概要

154. 依頼者の概要

155. 依頼者の概要

156. 依頼者の概要

157. 依頼者の概要

158. 依頼者の概要

159. 依頼者の概要

160. 依頼者の概要

161. 依頼者の概要

162. 依頼者の概要

163. 依頼者の概要

164. 依頼者の概要

165. 依頼者の概要

166. 依頼者の概要

167. 依頼者の概要

168. 依頼者の概要

169. 依頼者の概要

170. 依頼者の概要

171. 依頼者の概要

172. 依頼者の概要

173. 依頼者の概要

174. 依頼者の概要

175. 依頼者の概要

176. 依頼者の概要

177. 依頼者の概要

178. 依頼者の概要

179. 依頼者の概要

180. 依頼者の概要

181. 依頼者の概要

182. 依頼者の概要

183. 依頼者の概要

184. 依頼者の概要

185. 依頼者の概要

186. 依頼者の概要

187. 依頼者の概要

188. 依頼者の概要

189. 依頼者の概要

190. 依頼者の概要

191. 依頼者の概要

192. 依頼者の概要

193. 依頼者の概要

194. 依頼者の概要

195. 依頼者の概要

196. 依頼者の概要

197. 依頼者の概要

198. 依頼者の概要

199. 依頼者の概要

200. 依頼者の概要

201. 依頼者の概要

202. 依頼者の概要

203. 依頼者の概要

204. 依頼者の概要

205. 依頼者の概要

206. 依頼者の概要

207. 依頼者の概要

208. 依頼者の概要

209. 依頼者の概要

210. 依頼者の概要

委託概要 目的 対象者

委託項目

- ・研修タイムテーブル
- ・研修内容(項目)
- ・
- ・実践型(グループワーク)である事
- ・事前課題など

研修講師 の役割 期待する 効果

対象者 時間・場所

ステップ2 受注後・開始前

ストーリーライン

す

時 間	内 容	知識・技術	感情・やる気	フック
○日前	事前フォロー			
1200	当日開始前			
1300	オープニング			
1330	メイン 1 2 3	〇〇が わかった できた	〇〇な 気持ちに なった	未完了・次の課題・伏線 続きが観たい連続ドラマ
1600	エンディング			
1700	当日終了後			
○日後	事後フォロー			

事前案内・招待状

部署 ○○ 氏名 ○○○○様

発信者:○○ ○○

「メンバーの自発性を引き出す 実践型チームビルディング研修
～人を動かすリーダーシップの探究と実践～」へのお誘い

この度、下記に示す対象者に対して、1日の研修を実施することになりました。

開催の趣旨は、……

とくに、○○さんには、…… といった面でのリーダーシップを期待しております。

お忙しいところとは思いますが、事前課題をご検討の上、当日ご参加いただければ
と思います。…(以下続く)

【事前課題1】 持論をまとめる

あなた自身が考える「最高のチーム」とはどのようなものでしょうか。…(以下続く)

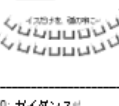
○発信者は(だれから送るか)

○どんな期待を伝えるか

○講師の紹介(ビデオ)

ストーリーライン(2日) 例

■2025年度□マネジメント研修進行(2025/11/16□ver.2.4) 7STEP-事務局内■←

	DAY1	参加者の状態	DAY2	参加者の状態
0800+	0810 スタッフ会合入り ・会場設営と確認 ホワイトボードに2枚 	・サポートグループ（この日の活動をもとにするメンバー4人、または、3人組） ・レイアウト（イス、机、ホワイトボード（グループ分）、赤黒シート3枚/セット） ・BGM（音楽内海ササビーカー） ・名札（ペン）、テキスト（原紙込み） ・ポストイット ・大判B5用紙（参加者分×2枚） ・A2128×1780（参加者分×2枚） ・テキストはルーパファイルに読み込み、プロジェクター使用しない	0830 スタッフ会合入り	
0900+	0900 ガイダンス ・事務局発表 ・主催者メッセージ(10) 0920 [STEP1] オープニング ・オリエンテーション ・チェックイン(20) 0940 [STEP2] トレーニング 基本 ・体験（2人組×）【事前11+理論】 1000 1030 [STEP3] 仲間関係の構築 ・大相手とのコミュニケーション ・ジョン（2人組×）	・連絡事項が共有されている ・参加者が順路づづけられ、前向きな気持ちになっている ・ゴール・ルール・ステップ【共通点探し】など協全体を動かすワーク（意思気持案） ・内輪を認識し、つづ・統一的な ・L5論を理解している ・自分らしいリーダーシップ ・に開く姿勢開始 ・*課題の導入入る ・集中モード（開眼） ・*課題の導入入る ・体験学習に慣れてきている。	0900 ★ここまでのふりかえり ・ゲームのふりかえり ・全体ふりかえり ・おはれグループとして ・口を（個人）へ一度整理	・コミュニケーションゲーム ・口からの振り返りが共有され ・口している ・初日の内容確認している
1100+	1145 口（昼休み） ・サポートグループごとに		1145 口（昼休み） ・サポートグループごとに	
1200+	1245 ・コーチングに関する解説 ★自分とのコミュニケーション ・ジョンキャリアエネルギー ・（2人組）【事前21+】 ・心のスイッチ（全員）	・*ポストイット大を準備 ・自分らしさと併用、自分の価値観について自覚している ・価値観が切実、多様性を認 ・解し、お互いの価値観を認めあう ・サポートしあう事の重要性 ・*別室を用意	1245 ★先行例の発表 ★全体発表 ・各グループから発表 ・全員で確認 ・講師からアドバイスを ・（確認休憩）	・お互いのアドバイスにより ・口1人ひとりの気づきや ・経験が明確になりつつある ・このあたりは、コンサルから ・のアドバイスも含めて適宜 ・進行
1400+	1440 [STEP4] トレーニング 実践 ★コミュニケーションゲーム ・（別室進行）	・*サポートグループが2班に ・口わかるように ・*実践を通して、自分自身の「思考のクセ」に気づいている ・WinWinを実践しよう ・口という気持ちになっている ・*実践での見直し ・*実践の見直し	1400 [STEP5] 関連知識の修得 ★1人ひとりの宣言を核とする ★1人ずつ挑戦課題を発表 ★車座でチェックアウト 口気づきの共有（20）	・道宣確認して伝える ・口ステップの中で ・*実践がコミットされ、承認さ ・口れている ・仲間同士応援しあおうと ・いう気持ちになっている
1600+	1630 で終了 ・宿題の案内と実践		1700 終了	

Ver.2.4

7ステップ

主催者メッセージ

場づくり 実習①

アシスタント

信頼関係の構築

- ・相手との対話
- ・自分との対話

信頼関係の構築

- ・相手との対話
- ・自分との対話

実践する宿題

定着

切り替え

グループワーク 実習②

公開コンサルティング

プレゼン宣言)

ふりかえり

ステップ3 終了後

[illegible]

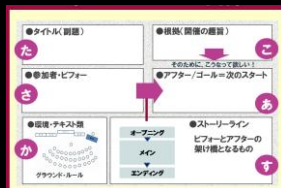


写真 アンケート 所感

