
— 新規ワークショップを立ち上げたい／既存ワークショップをさらに効果的にしたい企業向け —

“体験型サービスの提供価値を最大化する情報伝達スキル強化”

【ワークショップスキル】 研修

詳細版



Lirem

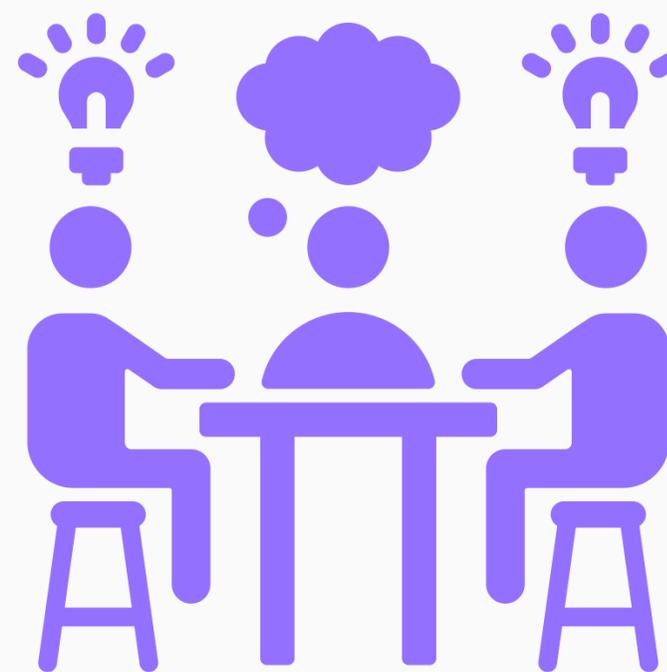
01

実施背景

貴重な体験の時間価値を最大化に

近年、新規事業としてのワークショップや、既存ワークショップの改善を図る企業が増えています。しかし「魅力的な体験の設計」だけでなく、それを“正しく・魅力的に伝える”スキルが不足していると、参加者に価値が十分に伝わらず成果に結びつきません。

本研修では、新規・既存のワークショップを「より魅力的に」「参加者が納得&感動する形で」提供するため、ロジカルプレゼンやストーリーテリング、データ活用、対話型コミュニケーションを総合的に学びます。



02 課題

ワークショップなどの体験型サービスが増える一方、参加者に**「価値」を正しく伝える**方法に悩む声が多い。



新たにワークショップ型サービスを企画したが、参加者に価値を伝えきれず満足度が低い

既存ワークショップをブラッシュアップし、リピーター・口コミ効果を高めたい

自社商品の特徴をワークショップ形式で体験してもらいたいが、魅力の言語化・資料作成が難しい

社内向け研修を任されたが、ワークショップの経験がなくどうしていいかわからない

03 講座概要

“体験型サービスの価値を最大化する情報伝達スキル強化”

【ワークショップスキル】 研修

◇対象

- ワークショップを新規事業として検討している企業
- すでにワークショップを開催しており、さらなる効果向上を目指したい企業
- 体験型サービス（研修・セミナー・展示会など）を企画・運営する担当者全般

◇得られるもの

- ワークショップの魅力を論理的&印象的に伝えられる
- 参加者の満足度・リピート率の向上が見込める
- オンライン・ハイブリッドにも応用しやすい汎用スキル

◇学習形態

- Eラーニング（オンデマンド動画視聴）：合計10時間
- 演習・ディスカッション・レポート提出は含まず、学習管理システム（LMS）などを通じて「視聴完了」を管理



03 講座概要



【Step 1】体験型サービスにおける情報伝達の重要性

1. 「なぜ“情報伝達スキル”が体験型サービスの成否を左右するのか」
 - ワークショップやイベントでの“伝わらない”リスクと対策
 - 企業が新たにワークショップを始める意義を、情報伝達の観点から概説
2. 「コミュニケーションモデルの基礎」
 - 発信者・受信者・フィードバックの関係
 - 誤解を生まない伝達のポイント（ノイズ・バイアスへの対処）
3. 「顧客（参加者）視点を意識するための基本思考」
 - 体験型サービスでは“参加者の理解・感情”を踏まえた構成が必要



【Step 2】論理とストーリーで魅せるプレゼンテーション

1. 「論理展開のフレームワーク」
 - 参加者にワークショップの価値を納得させるための構成手法
 - 商品・サービス問わず応用可
2. 「ストーリーテリングで引き込む：感情へのアプローチ」
 - ワークショップの“体験価値”を物語形式で伝える考え方
 - 過度に具体的なワークショップ設計解説は控え、あくまで“伝え方”中心
3. 「成功・失敗事例から学ぶ“伝わり方”の差」
 - 論理とストーリーを組み合わせることで成果を上げた例を講義で紹介



03

講座概要



【Step 3】 ビジュアル・データを使った説得力強化

1. 「スライド・資料のデザイン基礎：見やすさ・一貫性・簡潔さ」
 - 文字量・配色・レイアウトなど
 - オンラインワークショップやセミナーにも活用
2. 「データ活用：グラフ・チャートの正しい使い方」
 - 参加者への理解促進につながる可視化のコツ
 - 数値で示すメリットと注意点
3. 「説得力を高めるエビデンス提示：事例・数字・インタビュー」
 - 体験型サービスの効果を裏付ける際の注意点



【Step 4】 対話型コミュニケーションとリアクション対応

1. 「双方向コミュニケーション：質疑・意見交換の基礎理論」
 - ワorkshop参加者とのやり取りを円滑にするための理論
2. 「モチベーション維持：飽きさせない進行のヒント」
 - 話題の展開、具体例挿入など参加者の関心維持方法
3. 「感情・否定意見に対応するコミュニケーション」
 - 相手の意図を汲みつつ冷静に事実を伝えるためのポイント



03 講座概要



【Step 5】オンライン対応・総まとめ

1. 「オンライン／ハイブリッド型ワークショップへの情報伝達応用」
 - スライド調整、画面共有のコツ、オンライン特有のリスク管理
 - リモート開催でも「伝える力」を最大化するヒント
2. 「研修内容の総まとめと実践へのステップ」
 - 全モジュールのポイント振り返り
 - 実践までのステップ提示と事例別の効果的な回答と改善策
 - 実務に落とし込む際の留意点



◇E-ラーニング講座項目（合計：10h）

Step1 体験型サービスにおける情報伝達の重要性

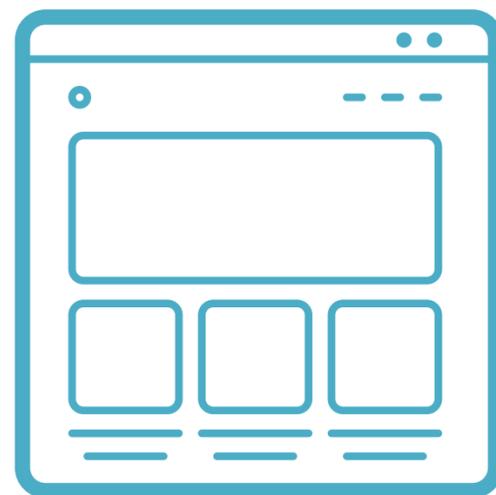
Step2 論理とストーリーで魅せるプレゼンテーション

Step3 ビジュアル・データを使った説得力強化

Step4 対話型コミュニケーションとリアクション対応

Step5 オンライン対応・総まとめ

04 料金・申込方法



1アカウント

¥400,000

E-ラーニングでの講座受講と
学習進捗の確認



申込用紙の記入

申込書の送付と契約



アカウント発行

書類状況確認後
アカウントの発行

05 ワークショップ実績

1. プログラム企画/運営/サポート数

50回以上

アグリハッカソン、東三河火-Okoshi、
海山課題解決ハッカソン、3大学ハッカソンなど



05 ワークショップ実績

2. 開催形式

- ・ 企業主催型
- ・ 協賛出資型
- ・ 交付金、補助金等行政型

3. 主催含む連携企業、後援

- ・ 主催含む連携企業

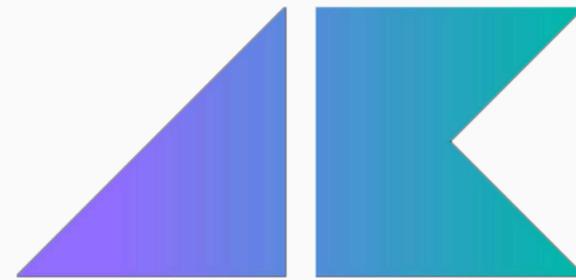
50社以上

- ・ 後援

10件以上



ご不明点やご質問がございましたら
お気軽にお問い合わせください



株式会社Lirem

HP：<https://lirem.co.jp/>

E-mail：info@lirem.co.jp