

PRESENTATION DIRECTION

話す前に、 勝負を決める。

伝わらない想いを
「
選ばれるシナリオ」へ再生する。

プレゼン演出家 / 元シニア経営コンサルタント

西川 佳孝

累計契約コンサルフィー5億円超の実戦と、ストアカ★4.9が導く「選ばれる構造」



PROBLEM STATEMENT

なぜ、あなたの想いは届かないのか？

伝わらない最大の原因は、話し方ではなく「話す順番（シナリオ）」

01

知識の押し売り

相手目線の欠落

専門性を伝えようとするあまり、相手が本当に知りたい結論やメリットが見えなくなってしまう。

02

座学の迷子

構成力の不足

実技や想いはあるのに、いざ説明になると「何をどう構成すべきか」分からなくなってしまう。

03

自分ファースト

共感ツカミの不在

相手が興味のない自己紹介から入ってしまい、冒頭数分で相手の心が離れてしまう。

THE CORE PHILOSOPHY

中身を変えなくても「伝える順番」を整えるだけで、評価も成果も跳ね上がる。

CORE 01 | シナリオ9割

アドリブトーク、派手なスライド装飾は枝葉。

成果を決めるのは
「
何を、どの順番で話すか」の緻密な設計図。

CORE 02 | 結論ファースト

「自分が言いたいこと」ではなく、
「**聞き手が最も知りたい結論**」ファーストで設計する。



TRACK RECORD & PROOF

5億円のビジネス実戦と、公開レビュー「★4.9」が証明する再現性。

5億円+

累計契約コンサルフィー

元シニア経営コンサルタント（在籍16年）。数百社の実戦。

★ 4.90

ストアカ受講者満足度

国内最大級マーケットで「新人先生賞」受賞。公開絶賛。

3倍

受講者契約単価向上

全国紙執筆、全国講演ゲスト講師、テレビ・ラジオ等へ進出。

【支援実績】 料理、美容、コンサル、英会話、接客、幼児教育、エクセル、マインドフルネス、ヨガ、心理学、お金、パン教室、ボイストレーナー、風水師、アロマ、薬膳、話し方、SNS集客などの現役講師陣



THE METHOD : 劇的REプレゼン®

数千回の実践経験をベースにした「 論理と心理 」で仕掛けるエンタメ演出メソッド

。

STEP 01

DEEP EXTRACTION

本音抽出 & 目的選別

言葉の奥にある本音を抽出し、目的と手段で選別する。

「何を一番伝えたいのか」「相手にどう動いてほしいのか」の核を掘り起こします。

STEP 02

SCENARIO ARCHITECTURE

共感ツカミ & 再構成

心をツカム言葉へ翻訳し、聞き手が前のめりになるシナリオへ組み替える。

相手目線の共感フックから本質へと一気に引き込むストーリーラインを構築。

STEP 03

DIRECTION & SIMULATION

1スライド & リハーサル

余計な情報を削ぎ落としたスライド化と、現場をリアルに想定したシミュレーション。

当日の現場を想定し、不安を自信に変えて本番へ臨みます。