

THE PRESENTATION
DIRECTOR

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
ストアカ ★4.90

SCENARIO BEFORE DELIVERY

1

02 PROBLEM STATEMENT

なぜ、あなたの想いは届かないのか？

原因は、話し方ではなく「 話す順番 」

01

知識の押し売り

専門性を見せるほど、
相手が求める答えが遠ざかる。

02

座学の迷子

実技や想いはある。
説明の順番が決まらない。

03

自分ファースト

興味のない自己紹介で、
相手の心が先に離れてしまう。

話術を磨く前に、相手が知りたい順番へ並べ替える。

2

03 CORE PHILOSOPHY

中身を変えなくても、
順番で評価は変わる。

9 割

01 シナリオ9割

成果を決めるのは、アドリブでも派手な装飾でもない。
「何を、どの順番で話すか」という緻密な設計図。

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」から設計する。

CONTENT × ORDER = IMPACT

3

04 TRACK RECORD & PROOF

実戦と公開レビューが、再現性を証明する。

5億円+

★ 4.90

3倍

累計契約コンサルフィー
元経営コンサルタント・在籍16年

ストアカ受講者レビュー
新人先生賞 受賞

受講者の契約単価
全国講演・全国紙・メディア出演へ

SUPPORTED FIELDS / 30+

料理 美容 コンサル 英会話 接客 幼児教育 韓国語 障がい児 Excel 占い 英才教育
マインドフルネス ヨガ 心理学 お金 パン教室 ボイストレーニング 風水 アロマ
薬膳 話し方 写真 質問 傾聴 SNS集客 薬草 ほか

4

論理と心理で、伝わる瞬間を演出する。

劇的Reプレゼン®

01

本音を抽出する

言葉の奥にある想いを拾い、
目的と手段で選別する。

02

シナリオを再構成

共感のツカミへ翻訳し、
聞き手が前のめりになる順番へ。

03

現場まで設計する

1枚1メッセージへ削ぎ落とし、
脳内リハーサルで実戦に備える。

抽出 → 再構成 → 実戦

5

ポジショニングと順番で、舞台は全国へ広がる。

A

社会保険労務士

BEFORE

地域活動に留まり、
単価アップに苦戦。

AFTER

業界特化 × 講演できる社労士へ。
全国紙・協会誌・全国講演を獲得。

契約単価
2〜3倍

B

料理講師

BEFORE

料理部門日本一。
だが、座学の構成で迷子に。

AFTER

座学とトークのシナリオを再構築。
ラジオからテレビ・地元誌へ連鎖。

メディア
進出が連鎖

6

07 CASE STUDY 02 / EMOTION BY STRUCTURE

構成が変わるだけで、感動を生む。

C

税理士の講座スライド

中身には触れず、伝える順番だけを再構成。

「ストーリー性があって、
心が動かされた」

D

親友の結婚式・乾杯の挨拶

「誰に向けて話すか」から原稿を演出。

会場全体を、
温かい感動で包む。

知識も、挨拶も。人が受け取る順番で、価値が変わる。

7

08 CLIENT VOICES

同じ内容なのに、 講座の価値が一段上がった。

“

01

中身は変えず、順番だけで
「知識」が「感動」に変わった。

専門講師

02

言い切ってほしい想いを託している。
相談すると、安心して次の行動へ移れます。

個人事業主

03

小学生にもわかる言葉、最初の共感フック。
一人では気づけない具体的な助言でした。

40代女性

04

悩みの根本原因と、プレゼンへの考え方が変わった。
ビフォーアフターで変化を体感できました。

ワークショップ主催者

8

09 SERVICE MENU

目的とフェーズに合わせた、3つのプロデュース。

01 個別プロデュース

エグゼクティブ・プレゼン演出

経営者・営業・士業・講師

商談・講演のシナリオ策定から、スライド制作まで完全伴走。

02 企業研修・組織開発

「伝わる力」実装プログラム

企業・チーム

結論ファースト／話し方／プレゼン研修／商談シナリオ作成ワークショップ。

03 資料・原稿再生

劇的Reプレゼン 集中クリニック

スライド・原稿をお持ちの方

PowerPoint資料とスピーチ原稿を、最短で「勝負プレゼン」へ甦らせる。

010 DIAGNOSTIC

あなたのプレゼンに、この症状はありませんか？

☐ 01 冒頭3分以内に、相手が一番知りたい結論を言えていない

☐ 02 丁寧に説明しているのに、相手の反応が薄い

☐ 03 言いたいことが多すぎて、情報を整理できない

☐ 04 自分の強みや想いを、納得できる言葉にできない

☒ 05 話し始めるまで「これで大丈夫か」と不安になる

1つでも当てはまるなら、内容ではなく「シナリオの順番」を見直す。

裏技や魔法は、ありません。

あるのは「 誠実な心と技 」の積み重ね。

01 お世辞は言わない

成果のために、改善点をプロとして率直に伝える。

02 言い切って、応援する

迷いを断ち、次の行動へ進める判断軸を示す。

03 純度100%の想いを届ける

あなただけの本音と強みを、最高峰のシナリオへ。

11

NEXT STEP

まずは、一度
「 診断 」
しましょう。

初回 30分
オンライン壁打ち診断

資料や原稿を拝見し、
勝負を決める順番へ。
その場で診断します。

YOSHITAKA NISHIKAWA

話す前に、
勝負を決める。

CONTACT

EMAIL [メールアドレスを入力]

WEB [公式Web URLを入力]

予約フォーム
QRコード

CONTACT DETAILS ARE PLACEHOLDERS

12