

プロコンサルタンの基礎知識

～プロのコンサルタントを目指す方が知っておくべき基礎的な知識を紹介！～

本セミナーでは、プロのコンサルタント（プロコン）の分類、クライアント先の獲得法、クライアントの困りごとの収集法とコンサル提案書の作成法、引き合いから契約等までの実務の進め方、具体的なコンサル実務とその内容、プロコンとしての実際の活動例などが理解できます。

本講座は、人材育成事業部の「4.プロコン実践基礎講座」のフロントセミナーです。

開催概要

◇日 時: 4月27日(日) 14:30～15:40

◇形 式: オンラインWeb開催(Zoom)

◇定 員: 20名(先着順)

◇対象者: 経営層、コンサルタントを目指す方

セミナー概要

- ◆ プロコンの定義とミッション
- ◆ クライアント先の獲得法の基礎
- ◆ クライアントへの提案書の作成法
- ◆ コンサル料とコンサル契約の留意点
- ◆ コンサル実務での具体的な進め方

講師プロフィール

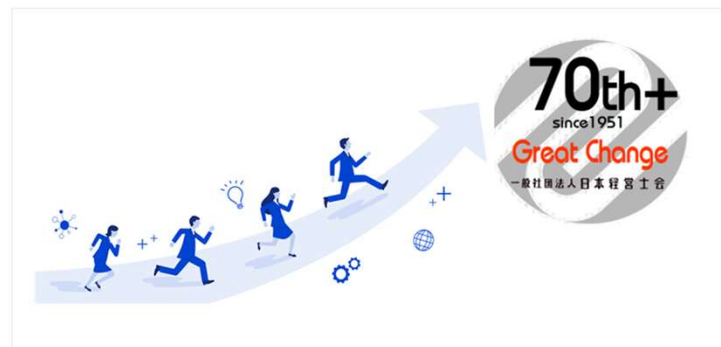
元 京都大学／中部大学 教授

元 (株)アロートラストシステムズ社長

32社と顧問契約を結んで事業を支援

91回／年の登壇実績ある人気セミナー講師

ハーバード大学ビジネススクール修了(PMD)



【このセミナーの特徴】

クライアント先の獲得法、コンサル料やコンサル契約の留意点などが分かります。

また、企業内の課題の抽出方法、社内制度の根本問題の発掘と解決法およびその進め方、社内研修の計画策定などのコンサル実務が分かります。

【講師よりひと言】

過去、32社と顧問契約を結んでコンサル実務を経験してきた講師が、人気プロコンとして仕事を取って進めるために、基本的な心構えや知識を提示する。

これにより、仕事で失敗しないプロコンを目指していただくためのセミナーである。

また、プロコンとしての基礎知識を基に、顧客からの要望に応えられるプロコンを目指してほしいです。

顧客獲得力の基礎セミナー

～ 講師依頼やコンサル依頼を獲得する実践的ノウハウを公開！ ～

自分軸の確立により自分自身を売れる商品に仕立て上げる方法を紹介する。
また、売り物に仕立てた自分という商品の実際の広報の進め方と工夫を解説する。
特に、「講師依頼の獲得法」について、その地に足をつけたノウハウを紹介します。
このセミナーは、上期に実施される「顧客獲得力強化コース」のフロントセミナーです。

Ⅰ 開催概要

- ◇日 時: **6月21日(土) 13:00～14:10**
- ◇形 式: オンラインWeb開催(Zoom)
- ◇定 員: 20名(先着順)
- ◇対象者: 顧客獲得力の向上を目指す方

Ⅱ セミナー概要

- ◆ ビジネス人生訓と顧客獲得のプロセス概要
- ◆ 自分軸の確立方法と強み発見法
- ◆ マーケティングファネルと集客の構造設計
- ◆ 知覚認知理論を用いた上手な伝え方
- ◆ 講師依頼獲得法 36 か条

Ⅲ 講師プロフィール

元 京都大学／中部大学 教授
元 (株)アロートラストシステムズ社長

32 社と顧問契約を結んで事業を支援
91 回／年の登壇実績ある人気セミナー講師
ハーバード大学ビジネススクール修了(PMD)



【このセミナーの特徴】

自分軸の確立により自分自身を売れる商品に仕立て上げる方法を紹介します。
また、売り物に仕立てたこの商品の実際の広報の進め方と工夫を解説します。特に、コンサル受注の元となる「講師依頼の獲得法」について紹介します。

【講師よりひと言】

私は過去、年間最大 91 回の登壇実績の人気講師であり、またそこからのコンサル依頼により、32 社と顧問契約を結んできた実績があります。
勝手に講師依頼が来るわけでもなく、私が取り組んできた「汗と涙の営業ノウハウ」であり、プロ人材育成講座の受講料回収に役立てていただきたい。