

成功するセミナー講師養成講座

講師：高橋 香

1. 講座の概要

セミナー講師として、必要な知識を学び、稼げる講師になるための講座です。

講師は、15年以上、セミナー講師として第一線で活躍している高橋香講師です。

本講座の一番の魅力、特徴は、セミナー講師の本質に迫る考察をする点です。

セミナー講師の本質とは、講師本人の伝達のエネルギーにあります。

何を伝えるのか、何をわかしてもらおうのか、自分はどうか伝えるのか・・・これをとことん突き詰め、世界で一つしかない、オリジナルコンテンツを作り、それを磨くことで、聴衆に、

「また聴きたい」

「もっと聴きたい」

と思わせる講師になることを目指します。



講師 高橋香

2. 平成29年度の活動実績

平成29年度は6月から12月まで毎月1回、第3日曜日9時から5時まで、県協会の会議室を会場にして開催しました(8月は開催せず)。

参加者は7名でした。独立診断士の方、企業内診断士の方、男性、女性、年齢層も幅広く多様なメンバーが揃い、毎回講師としてのスキルアップを目指す緊張感の中に、参加者同士のコミュニケーションがある和気あいあいとした雰囲気を醸成しながら講座を進めることができました。

講座では、講師からのレクチャーのみならず、グループワーク、発表など多彩なセミナープログラムを紹介し、それらを活用するためのコツを研究しました。

また、6回の講座のうち、4回で20分から60分程度の参加者による模擬講義を行い、講師や参加者同士のフィードバックをしました。

模擬講義の様子は県協会のカメラを使って動画撮影し、動画を見ることで実際に聴衆からどのように見られているのかを確認し、客観的に自分の良さ、啓発点を理解することができました。

3. 参加者の声

私は講師としてレベルアップしたいと思い、本講座を受講しました。それまで私は、セミナー講師の役割はセミナーを設計して講義すること、と思っていました。ところが本講座で学んだのは、他に3つの役割があるということです。詳しく知りたい方は、本講座を受講してください。

本講座では模擬講義をビデオ撮影して客観的に見たり、経験豊富な他の受講生から指摘やアドバイスをいただけるのが有意義でした。セミナーをする機会がある方や、人前でもっと上手に話したいと思っている方には自信をもってオススメしたい講座です。(及川祐会員)

講師経験はあるのですが、自己流でスキルを重ねてきたことや分野の偏りが以前から気になっていました。一度基礎から学び直すことで今後のステップアップに繋がればと考え、当講座に申し込みました。カリキュラムは基本的に「理論の学習→演習で実践」の流れになっています。演習では学んだことを定着させることはもちろん、参加者による相互評価もあり、客観的に自分の話し方を見直す大変良い機会となりました。高橋先生のご指導に感謝しています。(古澤登志美会員)



成功するセミナー講師養成講座の様子

4. 平成30年度の活動予定

平成30年度も昨年同様の規模で実施を予定しております。

「成功するセミナー講師養成講座」

日程：平成29年6月～12月1回 全6回

(7月は未実施)

会場：県協会事務所を予定

会費：60,000円

5. 講座へのお誘い

セミナー講師を仕事の柱にしようと考えている方はもちろんですが、コンサルティングをメインに活躍しようと考えている方も、セミナー講師や研修講師の仕事に自信をつけることは、有益なことです。

セミナーや研修で、参加者が何を求め、どう考えているのか、どう伝えれば納得するのか、を感じ取りながら話すことは、コンサルティング活動でクライアントと適切なコミュニケーションをとることと、共通する部分が多いです。

自信をもってセミナー講師を務めることができれば、必ず評価がついてきます。

あなたもセミナー講師として自信をつけ、高い評価をもたらえる診断士になりませんか。

ビジネスコーチングを活用した自立支援型コンサルティング

平成30年度は動画と実践講座を組み合わせ、より学びやすくして開催します 講師：五十嵐 久

1. 講座の目的

- ①ビジネスコーチングを活用した経営者との円滑なコミュニケーションスキルを身につける
- ②社長の想いを軸にした新しいコンサルティング・プロセスの実践について学ぶ
- ③コンサルティング現場で役立つ「A3コンサルティング・シート」を活用したコンサルティング手法を習得する



講師 五十嵐久

2. 平成29年度講座の概要

【第1回】

「ビジネスコーチングの概要&A3コンサルティングシートを活用したコンサルティング手法」

プロコンサルタントとしての必要なコーチングの基本とその考え方、コンサルティングとコーチングの違い、コンサルティングのあり方などについて考えて頂きました。後半は「A3コンサルティング・シートを活用したコンサルティング手法」についてお伝えしました。

【第2回】

「コーチ・コンサルタントに必要なパーソナル・ファウンデーションとA3コンサルティングシートを活用した社長の想いの引き出し方」

コーチやコンサルタントに必須のパーソナル・ファウンデーションのあり方やその整え方について、ワークを交えながら考えて頂きました。後半は、コーチングスキルとA3コンサルティングシートを使って経営者の想いを引き出す方法について学んで頂きました。

【第3回】

「効果的な質問とA3コンサルティングシートを活用した経営者の想いを広げる方法」

中小企業診断士にとって最も重要なスキルでもある質問力についてコーチングスキルを使って経営者の真の課題を掴む方法や経営者の視点を変える質問の方法を学んで頂きました。後半は、A3コンサルティングシートを使った現状分析やビジョン形成に取り組んで頂きました。

【第4回】

「真の聴く力とA3コンサルティングシートを活用した経営者の想いをカタチにする方法」

経営者から信頼を得るには経営者の話をしっかりと受け止めて経営者の想いを聴き取る真の聴く力が不可欠です。そんな聴く力を体得して頂きました。後半は、コーチングスキルとA3コンサルティングシートを使って経営者の想いをカタチにする方法に取り組んで頂きました。

【第5回】

「組織コーチングの手法とA3コンサルティングシートを活用した経営者の想いを活かす方法」

チームを対象にした組織コーチングの基本をお伝えしました。後半はA3コンサルティングシートを活用し、アクションプランなどについて考えて頂きました。

【第6回】

「A3コンサルティングシートの完成&エグゼクティブコーチング総合演習」

A3コンサルティングシートを完成して頂き、経営者層を対象にしたエグゼクティブコーチングのポイントについてお伝えしました。そして、コーチングセッションの総合演習に取り組んで頂きました。

3. 受講者の声

- ・診断士像や今後1年、5年後に向けて何をしようかと考えるきっかけになった。
- ・パートナー型コンサルティングの考え方を学べて新たな価値観が自分に確立できました。
- ・経営者の想いを引き出す質問を体系化できました。
- ・経営を見える化できるツールをたくさん頂けてよかった。
- ・スキル以外に信頼関係、コーチングマインドが大切であることがよく理解できました。
- ・コーチングの実験を体験できて良かった。
- ・毎回充実した内容で来るのが楽しみでした。



ビジネスコーチングを活用した経営戦略の実践の講義の様子

4. 平成30年度の活動予定

講師	五十嵐 久
開催日	申し込み月より動画教材視聴 7月より実践講座全3回(7月22日、8月26日、9月24日)
時間	14時～17時
会場	県協会 会議室
定員	20名(最小開催人数 6名)
概要	・ビジネスコーチングの考え方とスキルの習得 トップコーチによる52レッスンを収録したスマホ(動画)で学べる本格的コーチング講座視聴付 ・戦略マップを活用したコンサルティング & コーチング実践ワーク
参加費	県協会会員 59,240円(税込) 同 会員外 78,680円(税込) *動画教材費39,800円を含む
申込方法	下記メールアドレスへお申し込みください。 info@coaching-labo.co.jp (五十嵐久) 電話 090-4706-9897 ※定員に達した時点で締め切らせて頂きます。

事業承継の実務 実例から学ぶ問題点とその解決法

経営承継円滑化法申請手続きを学ぶ

講師：小島公一

1. 本研修の目的

埼玉県内において中小企業経営者の高齢化が進んでいる。このため事業承継を原因とする廃業件数が今後ますます増加する傾向にある。

しかしながら事業承継支援を専門分野とする中小企業診断士は現状では少ない。一方税理士、司法書士、民間M&A仲介会社、金融機関などが独自に事業承継支援を展開している。

中小企業診断士はこれら既存の事業承継支援者と取って競合するのではなく、既存支援者が実施していない支援策を身に付け「強み」を持つ必要がある。

本研修は僅かの既存支援者しか実施していない経営承継円滑化法の申請支援技能を習得し、他の士業の中で診断士として生き残る「強み」を身に付けることを目的としている。



講師 小島公一

2. 平成29年度研修内容

本研修は理論の習得でなく申請書作成の実務作業を経験することを主眼とした。

(1) カリキュラム

【第1回】基礎知識の習得

事業承継の基本的知識と経営承継円滑化法による株式に係る贈与税及び相続税の納税猶予制度の概要を解説

【第2回】確認申請書作成実務作業及び意義

任意規定である「確認申請」を行う意義の解説・確認申請書を作成する過程で認定申請要件に抵触する問題点の抽出とその解決法について解説

【第3回】確認申請書作成実務作業

各自持参した企業の法人税申告書を基に行う確認申請書作成実務作業並びに確認申請書作成作業で見つかった課題とその解決法

【第4回】認定申請書作成実務作業/事業承継計画書作成実務作業

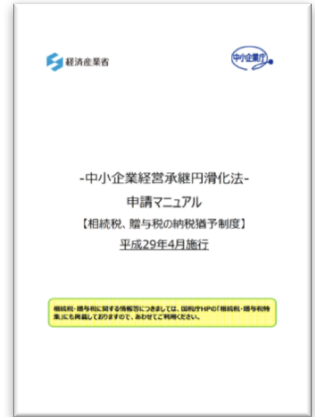
各自持参した企業の法人税申告書を基に認定申請書作成実務作業並びに課題解決を図ることを目的とした事業承継計画書の作成実務作業

【第5回】認定申請書作成実務作業/事業承継計画書作成実務作業

各自持参した企業の法人税申告書を基に認定申請書作成実務作業並びに課題解決を図ることを目的とした事業承継計画書の作成実務作業

【第6回】支援業務の進め方

- ・申請支援を行う上で発生する支援者のリスク(民事責任等)について
- ・支援リスクの回避、低減又は防止策について
- ・コンサル報酬の適正な金額の設定について
- ・申請支援受注拡大の方法について



「中小企業経営承継円滑化法申請マニュアル」

3. 参加者の声

ステップアップ研修に参加して、贈与税の納税猶予申請書、相続税の納税猶予申請書の書き方がマスターできました。事業承継のキックオフである、確認申請の作成をスタートとして納税猶予の申請が承認されるためには、どのような事項をクリアしていけば良いか、小島講師の豊富なコンサルティング経験から学びを得ました。今年度は幸いなことに税制改正により、事業承継税制の特例が実施される事となりました。昨年ステップアップ研修に参加した事で大きなチャンスをつかめそうです。(今橋 英士)

4. 平成30年度の活動予定

平成30年事業承継税制改正に対応した内容で実施します。

今年は経営承継円滑化法を含めた事業承継税制の改正が実施され、中小企業経営者からの事業承継支援、経営承継円滑化法申請支援業務への需要が一層高まるものと思われます。

「平成30年事業承継税制改正対応版：経営承継円滑化法申請手続きを学ぶ」

日程：平成30年4月～平成30年9月

回数：全6回(13:00～17:00)

会場：県協会会議室他

会費：80,000円

対象者：「事業承継支援専門家養成研修」を受講した人、もしくは事業承継の基礎的知識を持つ人

売れっ子コンサル養成講座

「話す」「書く」「考える」を極めよう

講師：渡辺 政之

1. 売れっ子コンサル養成講座の概要

コンサルタントとして、中小企業経営者・支援機関からどうしたらオファーが来るものか、診断士であればだれでもが考えることだと思います。

本講座は、金融機関から独立し12年間、セミナー・研修・経営革新・経営改善・事業承継を中心にコンサル活動をしている講師(渡辺政之)が自身のノウハウ全てそのままお伝えする講座です。



講師 渡辺政之

受講者はこの講座を通して講師のテクニック・ノウハウを参考にして、自信の目指すべき得意分野・スタイルを確立してもらうのが本講座の狙いです。

コンサルの仕事は、分野として「経営改善・再生」「経営革新」「国際化」「ものづくり」「商店街」等といった分野別に分けて考えられますが、それ以前に

「話す」・「書く」・「考える」

ことがコンサルの商品であると考えます。

本講座のコンセプトは、下記の通りです。

分かりやすく「話す」

分かりやすく「書く」

分かりやすく、かつ、目からウロコで「考える」

なぜ、「分かりやすく」を追求するのか？中小企業経営者・支援機関が求める重要な要素だと考えるからです。あくまでも私観ですが、難しく専門的なことを難しく専門的に伝えることは求められてはいないと考えています。

もちろん、そのようなスタンスを自分のコンサルのスタンスとしている方も多いと思いますし、そのようなスタンスでも極めていけば、きっと多くのオファーは来るでしょう。(それはそれで素晴らしいことと思います)

2. 平成29年度の活動実績

29年度は、3日間のコースで、30年1月21日・2月4日・3月4日いずれも日曜日、受講者7名の参加をいただき実施させていただきました。以下、各内容について簡単にご紹介いたします。



講座の様子

第1日目「コンサルティングを考える」

イメージとしては、経営相談、経営革新・保証協会等での初めて経営者とお会いする場面での対応の仕方です。

誰でもが経験したことがあると思いますが、初めて経営者であった時、もちろん歓迎してくれることもあります、何か問題を指摘されるのではないだろうか、叱られるのではないだろうか等の不安を持っている経営者も多いかと思います。

また、性格的にあまり話をしてくれない、話が長すぎる経営者等様々です。

「こんな時どうすればいいか？」あくまでも私のノウハウですが、全てをできるだけ事例を通してお伝えします。

また、基本的な考え方として、コンサルとは、正解を示し誘導することではなく、数多くの選択肢を分かりやすく示してあげ、経営者は自分の考えでどの方法をとるかを決めていくと考えます。

そのために必要となるのが、できるだけ多くの話ネタ・事例を持つことです。さらにそのためには経験が必要となりますが、この講座では私の持っている話ネタを全てお伝えします。3日間を通し、たぶん50以上の話ネタ・事例をお伝えすることになります。

第2日目「セミナー・研修を考える」

コンサルの仕事としてセミナー・研修をされる方も多いかと思います。そしてそれぞれの個性、やり方はあるかと思いますが。

この講座では、あくまでも私のスタイル・考え方をお伝えします。わかりやすいといわれるセミナーにはいくつかのテクニック・考え方があります。実演として「事業承継セミナー」を実施します。

第3日目

「経営革新計画・経営改善計画を作成する」

経営革新では、実演として「経営者向け経営革新セミナー」を実施します。

私のポリシーとして、経営者の考え方を中心に計画にまとめていくことをお伝えします。(計画としての体裁はかっこいいが経営者の考えが感じられない計画もあるような気がします)

経営改善計画作成にあっては、経営者と同じ立ち位置に立ち、計画だけで終わらせず実施のともなう計画作りの進め方をお伝えします。

3. 平成30年度の活動予定

研修名： 「売れっ子」コンサル養成講座

日程： 平成30年6月～8月

全3回 13:30～17:00

開催場所： 県協会 会議室

募集数： 10名

会費： 54,000円(税込)

目からウロコのExcel徹底活用講座

講師：古澤 登志美

1. 講座の目的

支援先企業において求められる業務効率化を実現するツールとして、最も身近であり、役に立つExcel。受講される会員の皆様にはそのExcelを自信をもって使いこなしていただくことに加え、現場で実際に操作をする方に必要な知識をどう伝えるかを考えていただきたく、講座を企画いたしました。

ご自身で普段お使いのPCを持参していただき、市販のテキストを使った実習を中心としながら、操作の基礎や関数の活用について一つずつ確認できるようなカリキュラムです。

また、講師である古澤が、実際に企業に支援した実例なども交えながら、「スキルを現場に落とし込む」ポイントについてもご紹介しました。

2. 講座の概要

平成29年度は下期の講座として1月から3月まで毎月1回、第4土曜日の10時から16時30分まで、県協会の会議室を会場にして開催いたしました。

内容
<p>◆第一回◆ Excelの基本・関数の基本 請求書の作成 VLOOKUP関数・ユーザー定義の表示形式 など 売上集計表の作成 SUMIF/SUMIFS関数・名前の定義 など ピボットテーブル</p>
<p>◆第二回◆ 顧客住所録の作成 文字列操作関数各種・条件付き書式 など 社員情報の統計 日付の計算・年の計算 など データベース機能</p>
<p>◆第三回◆ 賞金計算書の作成 時間の計算・時刻の表示・シリアル値 など 出張旅費伝票の作成 業務に合わせた帳票の作成 まとめ</p>

3. 参加者について

7名の方にご参加いただきました。県協会員で顔を知っている仲間での研修のため、大きな緊張感も無く和気あいあいと楽しく学んでいただけたことは、県協会主催であることの利点の一つです。

参加された方のスキルは様々でしたが、Excelに苦手意識のある方も、普段それなりに使っておいでの方も、それぞれ気づきのある研修になるように工夫しています。例えば、Excel操作の基礎である「セルの選択」や「入力のポイント」などでも、余り知られていない【操作のコツ】を沢山ご紹介し、その日からすぐに操作効率を向上していただけるようにしました。

また、ごく基礎的な動作や機能であっても、「なぜそうなるか」「なんのためにその機能があるか」などを意識してもらった上で論理的にお伝えし、支援先企業でスキルとして伝えていただく時にも、説明がきちんとできることを目指していただきました。

4. 参加者の声

「今まで知らずに損をしていたことが沢山あった。もっと早く学びたかった」

「これまでなんとなく使っていた機能の意味が理解でき、自信を持って使えるようになった」

「VLOOKUP関数が使えれば便利なことは分かっていたが、自分一人でExcelに向かってもなかなか理解できなかった。今日一日でしっかり理解できたので、今後活用しながら身に付けて行きたい」

「目からウロコが何枚も落ちました」

「一日びっしりExcel操作で疲れるかと思ったけれど、楽しくて案外早く終わった気がする」

5. 平成30年度の活動予定

研修名： 基礎を徹底的に学べば活用も簡単！
Word/Excel/PowerPoint

日程： 平成30年6月～12月(8月を除く月1回)
全6回

開催場所： 県協会 会議室他

募集数： 12名(最小催行人数5名)

会費： 税込、テキスト代含む

全コース(6回) 県協会会員 64,800円

非会員 75,600円

コース単体(2回) 県協会会員/非会員とも 27,000円

Excel 2016/2013のインストールされたPCをご持参下さい。

講師紹介

古澤 登志美

平成29年3月 診断士登録、

4月 埼玉県協会入会。

平成13年よりITセミナー講師

として初心者から実務活用

レベルまで、様々なスキルの

受講者へその経験と知識を

提供しており、わかりやすく

楽しい講義には定評がある。

