

# 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

タイトルにある「売れっ子」という言葉は、我々診断士の顧客、例えば個別企業、商工会・商工会議所、金融機関といった支援機関からの依頼、オファーが来ることを指します。では、どうしたらオファーが来るか？その答えは「分かりやすいこと」だと言い切ります。



講師 渡辺政之

本講座は、金融機関から独立し13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。

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. 2018年度の活動実績

3日間のコースで、2018年6月10日・7月8日・8月5日いずれも日曜日、受講者4名の参加で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ことと考えます。

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・事例をお伝えしました。

## 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えます。

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」を実施しました。

## 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カッコ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つては、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. 2019年度の活動予定

| 研修名  | 「売れっ子」コンサル養成講座              |
|------|-----------------------------|
| 日程   | 2019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  | 8名                          |
| 会費   | 54,000円(税込)                 |