

コース	01 マインドセットとコンサルスキル	講座no.	1-2
講座名	自身の価値をマネタイズする コンサルティングスキル実践講座		
講座概要	中小企業診断士、MBAと経営コンサルティング資格を保有していても、実際にマネタイズし独立できる報酬を獲得しているのはごくわずか。しかし、マネタイズしている人が一様に保有しているお客様毎の価格設定、見えない能力をお客様に見える形で届ける手法・スキルがあります。中小企業診断士、コンサルティングファームを経て独立1年目で高収入を実現している本人だから伝えられる考え方、手法、そして演習を通してスキル化を支援します。		
講師名	辻村 裕寛		
所属・肩書	株式会社ネクサライズコンサルティング 代表取締役 兼 CEO 中小企業診断士/PMP/産業能率大学総合研究所講師		
プロフィール	コンサルティングファームを経て独立起業。現在は、働きがいと豊かさで次世代が夢を描ける社会を創るをMissionに、企業と働く人々へのコンサルティングと研修で持続的な変革を支援し新しい価値を創造することをvisionに掲げ展開。中小企業診断士理論研修、大学所属の起業講師だから提供できる質の高い研修サービスが強み。		

回	日程	時間	場所	内容
第一回	10月4日(土)	13:30-16:30	オンライン	STEP1：コンサルティングの土台となる思考構築 ①資格保有者と高収入を実現するコンサルタントの違い 【目標】両社の違いを理解し、高収入を実現するポートフォリオの形を知る ②コンサルタントとして保有すべきマインドセット 【目標】お客様の期待に見合う立ち振る舞いとは何かを知る
第二回	10月25日(土)	9:30-16:30	オンライン	STEP2：お客様課題の論点を外さない論理・仮説思考 ①ロジカルシンキング 【目標】論理思考フレームを用いて問題全体像、要素分解、構造化ができる ②論点設定 【目標】構造化した問題から論点を絞り込みお客様と実のある会話が成り立つ ③課題・施策検討力 【効果】お客様の課題を整理し的確な施策を設定できる
第三回	11月22日(土)	9:30-16:30	オンライン	STEP3：自分思考を確実にお客様に届ける引き算による資料作成とプレゼン方法 ①資料作成 【目標】濃く深い内容を伝える資料作成手順、パターンを理解し演習で身に着ける ②プレゼン方法 【目標】プレゼン中のお客様思考を捉えて、迅速に対応するプレゼン方法を身に着ける。
第四回	12月6日(土)	9:30-16:30	オンライン	STEP4：確実に着地させるための会議設計とファシリテーション ①会議設計 【目標】結果は事前準備で決まる。コンサルタントがしていることは？その手法を獲得します。 ②ファシリテーション 【目標】揺れ動く会議を着地させ課題・Todo設定の具体化手法と研修と演習で獲得します。
第五回	12月13日(土)	9:30-16:30	オンライン	STEP5：BPとして案件を獲得しデリバリーする方法 ①提案方法 【目標】新規開拓から提案・見積りまでの流れ、考え方、進め方を知る。 ②デリバリー方法 【目標】これまでの学習を踏まえた案件推進時のコツを知る。 ③我々と一緒に動き、案件に参加する方法