

平成30年度 京都・診断士プロコンカレッジ カリキュラム詳細

平成30年5月3日 作成

| 1日目:プロコンとしての基礎を作る | | | | | | | | | |
|---------------------------|----|-------|-------|-----|------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------|--|
| No. | 時間 | | | テーマ | 概要 | 講師 | 備考 | | |
| 平成30年 6月10日 (日) | 1 | 10:00 | 10:40 | 40 | 開校式 | 会長挨拶及び基調講演、プロコンカレッジ全体説明、受講生自己紹介、講師紹介等 | 山脇坂田 | | |
| | 2 | 10:40 | 12:10 | 90 | プロコンサルの基礎 | プロコンとは何か、プロコンの心構えと行動指針 プロコンに必要な知識や能力とその習得法等 | 坂田 | プロコンとは何かを知る プロコンに必要な要素を知る | |
| | | 12:10 | 13:00 | 50 | 休憩 | | | | |
| | 3 | 13:00 | 15:00 | 120 | プロコンサルの仕事 | 企業への助言、診断、経営革新、専門家派遣、各種補助金活用、セミナー研修会、執筆など | 岡原 | プロコンの具体的仕事を知る | |
| | 4 | 15:00 | 16:00 | 60 | 先般プロコンに学ぶ | 独立後数年の若手(中堅)プロ診断士の成功事例を聞き、自身の行動指針とする。 | 石井 | 先輩プロコンの事例を知る | |
| | 5 | 16:00 | 17:30 | 90 | プロコン商品開発法① | 自己能力の棚卸、自身のバックボーンを活かしたコンサル商品開発法、実際に商品に応じたコンサル企画やセミナー企画を作ります | 坂田 岡原 | プロとして成功する為の商品作り及び成功のマイルストーンを作る(開発法のみ解説して成果物は宿題)。 | |
| | | 18:00 | 20:00 | | キックオフ懇親会 | | | 有志のみ | |
| 2日目:プロコンの診断&コンサル手法の修得① | | | | | | | | | |
| | 時間 | | | テーマ | 概要 | 講師 | 備考 | | |
| 平成30年 6月16日 (土) | 1 | 13:00 | 14:20 | 80 | 経営革新コンサル手法 | 京都府の経営革新計画承認の為の計画コンサル手法(経営計画、マーケティング、付加価値等) | 岡原 | 計画作成コンサルのツボ | |
| | 2 | 14:20 | 15:40 | 80 | 営業力強化コンサル手法 | 企業の営業力強化の為のコンサル手法、営業管理、顧客とのコミュニケーション、報連相、営業体制など | 松野 | 営業における機能コンサルのツボ | |
| | | 15:40 | 15:50 | 10 | 休憩 | | | | |
| | 4 | 16:40 | 18:00 | 80 | IT経営活用コンサル手法 | ITを活用した経営・業務改革の進め方、及びIT活用による現場の問題解決、業務改善法など、実践事例を交えた講義。 | 坂田 | IT活用における機能コンサルのツボ | |
| | 4 | 16:40 | 18:00 | 80 | プロコン商品開発② | 前回の宿題の発表と講師からのアドバイス | 坂田 | 自身の今後の成長、進み道など | |
| 3日目:プロコンの診断&コンサル手法の修得② | | | | | | | | | |
| No. | 時間 | | | テーマ | 概要 | 講師 | 備考 | | |
| 平成30年 6月30日 (土) | 1 | 13:00 | 14:20 | 80 | 財務会計とコンサルの関連 | 計画作成及び機能コンサルを行う際に知っておくべき、会計や財務の知識、ノウハウなど | 小松崎 | コンサル時に必要な財務会計のツボ | |
| | 2 | 14:20 | 15:40 | 80 | 組織活性化コンサル手法 | 人材活用による組織活性化等をコンサルする時の手法など | 藤村 | 人材組織活性化における機能コンサルのツボ | |
| | | 15:40 | 15:50 | 10 | 休憩 | | | | |
| | 4 | 15:50 | 17:10 | 80 | マーケティングコンサル手法 | 小売・サービス業における商品・サービスの売り方等、マーケティングコンサル手法など | 神戸 | マーケティングコンサルのツボ | |
| | 5 | 17:10 | 18:00 | 50 | 実践でのコンサル手法の活用法 | 2日目、3日目のコンサルティング手法の効果的な活用法、相談対応法、的確な助言法など | 坂田 | コンサルティング手法まとめ | |
| 4日目:研修セミナー企画とプレゼン技法の修得 | | | | | | | | | |
| No. | 時間 | | | テーマ | 概要 | 講師 | 備考 | | |
| 平成30年 7月21日 (土) | 1 | 13:00 | 14:30 | 90 | セミナー等からの獲得法 セミナー企画法 | FAX-DMなどを活用し、セミナーや研修会開催から案件を獲得する手法など | 梅津 | 他に頼らず自ら顧客開拓を行う案件獲得法を知る | |
| | 2 | 14:30 | 16:00 | 90 | プレゼン技法(話し方) | プロコンに必須のプレゼン技法の中でも、特に伝える力に重点を置いた話し方や、高い満足度が獲得できるセミナー講師になるためのセミナー技法など | 岡原 | セミナー、研修、自身のプレゼンに必要な話し方 | |
| | | 16:00 | 16:10 | 10 | 休憩 | | | | |
| | 3 | 16:10 | 18:00 | 110 | プレゼン大会(演習) | 自身が企画したセミナー企画の簡易プレゼンテーション演習 | 坂田 岡原 | 受講生全員が1人10分程度で、自身のセミナー企画をプレゼンする | |
| 5日目:プロコンとしての案件獲得法・独立開業の準備 | | | | | | | | | |
| No. | 時間 | | | テーマ | 概要 | 講師 | 備考 | | |
| 平成30年 7月28日 (土) | 1 | 13:00 | 14:30 | 90 | 案件獲得のポイント | 公的支援機関へのコンタクト、人脈による紹介、セミナー等での案件獲得など実践的ポイントについて講義 | 坂田 | プロコン初期ステージにおける案件獲得の具体手法を知る | |
| | 2 | 14:40 | 16:00 | 80 | 研修会機関の連携と案件獲得法 | 研修会企画会社などと連携して、研修会やセミナーを獲得する方法、その他セミナー等を活用した案件獲得法 | 松野 | 研修会企画会社などとの連携方法を知る | |
| | | 14:30 | 14:40 | 10 | 休憩 | | | | |
| | 3 | 16:00 | 17:00 | 60 | 行政施策からの獲得法 | 行政が実施する中小企業支援策を知り、支援策から案件を獲得する手法 | 松井 | 公的支援機関の使い方、補助金等の活用法を知る | |
| | 4 | 17:00 | 18:00 | 60 | 独立開業の手続きと留意点 | 独立開業する時の形態(個人事業、会社)、税金、その他手続き等について | 小松崎 | 独立開業に必要な基礎知識 | |
| | | 18:00 | 20:00 | | 講義コマ終了打上げ | | | 有志のみ | |