

平成31年度(令和元年度) 京都プロコンカレッジ カリキュラム詳細

平成31年4月27日 作成

1日目:プロコンとしての基礎を作る								
コマ	時間			テーマ	概要	講師	備考	
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	
	15:00	15:10	10	休憩				
4	15:10	16:10	60	先輩プロコンに学ぶ	独立後数年の若手(中堅)プロ診断士の活動事例を聞き、自身の行動指針とする。	森井	先輩プロコンの事例を知る	
5	16:10	17:30	80	執筆の基本と応用	書く事もプロコンとして重要です。雑誌、書籍、コラムなどいくつかの執筆機会があります。原稿料を貰うと共に、自身のプロモーションになる書き方について学びます。	坂田	執筆の基本と営業活動	
	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	
6	13:00	14:20	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	
7	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				
8	15:50	17:00	70	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	
9	17:00	18:00	60	プロコン商品開発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。また民民でのセミナー営業法も講義	梅津(坂田)	自身の強みを知り、商品として設定する。	

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	
10	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	
11	14:20	15:40	80	計画作成コンサル法	京都府の経営革新計画承認など、計画コンサル手法(経営計画、マーケティング、付加価値等)を学ぶ	岡原	計画作成コンサルのツボ	
	15:40	15:50	10	休憩				
12	15:50	17:10	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	
13	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	
14	13:00	14:30	90	プロコン商品開発②	前回のセミナー企画内容のブラッシュアップ	梅津(坂田)	セミナー企画を完成させる	
15	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				
16	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	
17	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	
18	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				
19	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方法	松井	公的支援機関の使い方、補助金等の活用法を知る	
20	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	