

平成28年度 京都・診断士プロコンカレッジ カリキュラム詳細

※分類の「新」は、本年度より新しく追加されたコマです。

平成28年4月9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	分類	概要	講師	備考		
平成28年 6月4日(土)	1	13:00 - 14:00	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 岡原		
	2	14:00 - 15:30	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	
		15:30 - 15:40	休憩					
	3	15:40 - 17:00	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	17:00 - 17:40	成功事例から学ぶ	-	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。	小松崎	先般プロコンの事例を知る	
	5	17:40 - 18:00	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								
No.	時間	テーマ	分類	概要	講師	備考		
平成28年 6月25日(土)	1	13:00 - 14:20	経営革新コンサル手法	新	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	営業力強化コンサル手法	新	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	休憩					
	3	15:50 - 16:40	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、進む道など	
	3	16:40 - 18:00	Web・IT活用コンサル手法	新	企業環境分析から経営戦略や方針策定のコンサルティング手法、及びそれを実現する経営計画の作成と助言法	坂田	IT活用における機能コンサルのツボ	
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	分類	概要	講師	備考		
平成28年 7月9日(土)	1	13:00 - 14:20	組織活性化コンサル手法	新	人材活用による組織活性化等をコンサルする時の手法等	藤村	人材組織活性化における機能コンサルのツボ	
	2	14:20 - 15:40	財務会計とコンサルの関連	新	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	
		15:40 - 15:50	休憩					
		15:50 - 17:10	マーケティングコンサル手法	新	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	神戸	マーケティングコンサルのツボ	
	3	17:10 - 18:00	実践でのコンサル手法の活用法	新	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	分類	概要	講師	備考		
平成28年 7月23日(土)	1	13:00 - 14:30	研修会・セミナー企画法	-	公的機関等に提案する研修会・セミナー企画の作り方、及びセミナー等の運営・満足度向上のポイント	松野	セミナー、研修の企画作成法、受講者満足度向上のポイント	
	2	14:30 - 16:00	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方向上のポイント	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	休憩					
	3	16:10 - 18:00	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 松野 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	分類	概要	講師	備考		
平成28年 8月6日(土)	1	13:00 - 14:30	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	セミナー等からの獲得	-	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	梅津	他に頼らず自ら顧客開拓を行う案件獲得法を知る	
		14:30 - 14:40	休憩					
	3	16:00 - 17:00	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	
	5	17:00 - 18:00	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	