

主催：一般社団法人日本経営士会

年商1,000万円以上を稼ぐ独立コンサルタント等  
が実践している、顧客開拓のセオリーをマスター！

# 「顧問企業獲得講座」 のご案内

7月28日  
開講！

## 7月28日（土）開講「顧問企業獲得講座」の概要

2018年7月28日に開講する「顧客企業獲得講座」は、7月7日開講講座の、午前と午後の内容を入れ替え、主に独立コンサルタントや士業の方が押さえておきたい【セルフ・マーケティングの基礎】について、重点的に学習します。某媒体社が運営している「独立コンサルタントや士業のための顧客開拓支援サービス」起ち上げを主導し、様々なコンサルタント等の顧客開拓支援に関わった経験をもつ経営士がメイン講師を務め、事例等を用いて、顧客開拓のために押さえておきたいポイントについて解説します。

- ◆開講日：2018年7月28日（土）
- ◆時間：10:00～16:45
- ◆場所：水道橋 JDNセミナールーム  
(TEL: 03-3234-2475)  
(総武線) JR水道橋駅西口から  
南へ徒歩3分 JDNビル3階
- ◆参加費：7,000円（経営士会会員）  
10,000円（非会員）

★7月7日開講の「顧問企業獲得講座」とは、午前と午後の内容を入れ替えているため、重点を置くポイントが異なります。



### ■ 受講メリット

- 独立コンサルタント(経営士)や士業の方が押さえておきたい顧客開拓のためのマーケティング手法が、短時間でマスターできるため、新規顧客の開拓に即応用できる。
- 「年商1,000万円以上を稼ぐコンサルタント・士業」になるために、習得しておきたい知識・スキルが明確になる。

### ■ 主な学習内容

- AM: ●自分を広報するデータベースの作成 ほか
- PM: ●顧客開拓の仕組みを創る「セルフ・マーケティング」の進め方  
●顧客開拓ケーススタディ ほか

# 講座カリキュラム

主な学習内容は、以下の通りです。

	主な学習内容	担当講師
10:00 ~12:00	1. 自分自身を広報するデータベースのホームページ形式での作成方法 2. 顧問企業の獲得に向けての人脈形成など自分を知らしめる基礎となる活動ノウハウ 3. 顧問契約に至るプロセスと、顧問料や顧問内容などの契約上の留意点 4. 実際の顧問活動の進め方と、実際に発生する課題への対応方法	児玉
13:00 ~16:45	1. イントロダクション: 昨今のコンサルティング業界の現状と変化、独立コンサルタント、土業のライフ・ステージ別 顧客開拓手法 他 2. コンサルタントの指導形態・指導領域等の種類と特徴: ・指導形態の種類～「経営顧問型」「プロジェクト型」「人材育成型」他 ・指導領域の種類～「総合型」「業界特化型」、「職種特化型」他 ・コンサルティングに必要とされる「知識・スキル」の棚卸他 3. 顧客開拓の仕組みを創る「セルフ・マーケティング」 ・「セルフ・マーケティング」のフレームワークと実践手法 他 ・各種顧客開拓支援サービスの特徴 ～ 経営顧問会社 他 4. ケーススタディ： ・独立コンサルタント等の顧客開拓成功事例をご紹介 5. 演習: ・「セルフ・マーケティング戦略」の策定演習他	川崎

## 講師プロフィール (敬省略)

### ■AM担当講師:

**児玉 充晴** 31社との顧問契約、コンサル歴20年の実績！

中部大学 経営情報学部 教授。(株)アロートラストシステムズ前社長。  
元 京都大学 教授。元 NTTコミュニケーションズ部長。  
工学博士/経営士。

### ■PM担当講師:

**川崎 隆夫**

(株)デュアルイノベーション 代表取締役。シニア・コンサルタント。  
経営学修士(MBA)。経営士/経営支援アドバイザー。  
大手印刷会社勤務を経て、外資系企業傘下の広告会社に参画。戦略プランナーとして数々のグローバル企業、上場企業などのマーケティング計画の策定やブランド開発等に関する企画立案、新規事業の創出支援等に携わる。1998年に独立し(株)デュアルイノベーションを設立。主に中堅・ベンチャー企業を対象とした事業開発、マーケティング戦略立案等に関するコンサルティングや人材育成等に従事している。主な著作に「観光マーケティングの実践と日本版DMOの創設」(2015年度日本経営士会最優秀論文賞受賞)などがある。某媒体社が運営している「土業・独立コンサルタント等の顧客開拓支援サービス」の開発を主導した経験を持つ。



お申し込み・お問い合わせ

(一社)日本経営士会 事務局

TEL 03-3239-0691