

学習したいコンサルティング技術内容 だけ参加できるスポット受講ver.

2024年4月24日

スポット
RE嶋田塾



- 第1部 医療・福祉分野へ新規参入するコンサル
- 第2部 SNS戦略、メルマガリスト収集のコツ

2024年4月24日(水) 18:00~21:00

第1部: 医療・福祉分野へ新規参入するコンサル

- 知識がなくても、病院・歯科・クリニック・介護障害者施設の課題に入れる
- 今は「採用系コンサル」「離職防止系コンサル」なら見込み客がつくりがしやすい
- 「採用と離職防止」では「採用サイトコンテンツ」を作るには人事制度の見える化、魅力ある組織づくりの基盤整備が必要。そこに中小企業ノウハウが生きるチャンスあり。

第2部: SNS戦略、メルマガリスト収集のコツ

- 見込み客を作りだす為のSNS記事や動画情報の出し方
- 電子書籍ダウンロードからのリスト収集ノウハウを公開

こんな方に【RE嶋田塾】は大きなメリットが・・・

- 現場ヒアリング技術やコーチング、文字化技術を経験したい方
- まだコンサルタントとして「実例サンプル」がない方
- これからコンサルタント起業を目指す方
- 顧問先の現場でMAS業務を深めたい会計事務所監査担当者
- コンサルティング部門・チームを立ち上げたい会計事務所
- 顧問先の経営課題に「見える化」で具体的に提案したい社労士
- 専門業務以外で、企業や事業所に付加価値をつけたい士業
- 生保やB to Bの法人営業で経営者との関係を深めたい方
- コンサルタントとして「経営顧問収入」を増やしたい方
- (株)RE-経営嶋田の技術、思考を直接学習したい方
- コンサルタントのマーケティング戦略を学習したい方

現場で活かせる【スポットRE嶋田塾】の学習効果

- コンサルティング売上・経営顧問売上のポイントが分かる
- 現場でのヒアリングの仕方、コーチングの仕方が分かる
- ブログ、メルマガ、SNSでの情報提供の仕方が分かる
- 自社のホームページの「オウンドメディア」の作り方が分かる
- 自身のUSP(独自のウリ)の決め方が分かる
- クライアントや見込み客に「提案できる事例ツール」が手に入る
- 顧客へ提出する年間指導計画のコンテンツが分かる
- セミナー講演時に、事例コンテンツが発表できる
- 独自の研修商品が開発できる
- 他のコンサルタントの事例が学習でき、触発される
- 各自のコンサル・研修商品の是非のアドバイスがもらえる
- コンサルタントのブランディング・出版戦略が分かる

スポットRE嶋田塾 受講とは

【コンサルタント・会計事務所・士業】の経営支援業務の方の為の
「アウトプット型コンサルティグ技術・事例公開学習」を
必要な回のみ参加できるシステム

●塾の内容

- ①「コンサル技術・コンサル事務所経営zoomセミナー」(3時間)の受講
- ②コンサル現場固有ノウハウ動画提供(月1動画、20~60分程度.記入済みExcel又はWordと一緒に提供)
- ③テーマに沿ったコンサルティング事例(Excel)のデータ提供
- ④オンラインサロン時に、コンサル受注や内容の相談に何でもリアルQ&A
- ⑤テーマに沿った講義テキスト(PDF)の提供
- ⑥zoomセミナー不参加でも収録動画を後日配信

1回の受講料 2万円(税込)/月 (RE嶋田塾へ入塾されると1万円(税込)/月) カード決済

【スポットRE嶋田塾】で習得できる10の「アウトプット型コンサルティング」とは

- ① 経営顧問契約・経営会議・研修企画商品コンサルティング
- ② カイゼン活動コンサルティング
- ③ クロスSWOT分析コンサルティング
- ④ 経営承継可視化コンサルティング
- ⑤ 根拠ある経営計画書コンサルティング
- ⑥ KPI監査ノウハウ
- ⑦ 業務チェックリストコンサルティング
- ⑧ 採用ホームページコンテンツコンサルティング
- ⑨ 人事評価・職能要件書作成コンサルティング
- ⑩ スキルマップ・動画マニュアルコンサルティング

●毎月の【RE嶋田塾】zoomセミナー開催予定日

月度	コンサルティング技術テーマ(19:00~20:30)	コンサルタント情報共有テーマ(20:40~22:00)	提供 事例テンプレと動画解説
2024年4月24日	医療福祉分野のコンサルティングへ参入 ●病院、クリニック、歯科、福祉施設のコンサルは「人事関連」から入る ●人事評価、採用関連、見える化コンサルなら新規参入も可	SNS戦略、メルマガリスト収集のコツ ●見込み客を作りだす為のSNS記事や動画情報の出し方、電子書籍ダウンロードからのリスト収集ノウハウを公開	「人件費削減の多様なポイントを知って、人件費削減アドバイスの提案の幅を広げる」 人件費負担を削減する為の45のチェックリスト1
2024年5月22日	カイゼン活動コンサルティング ●負担軽減、コスト削減、品質向上を同時実現するカイゼン活動の進め方、プロジェクトの組み方、カイゼン事例などの公開	無料電子書籍マーケティング ●コンサルタントのノウハウをブログ→電子書籍→出版の流れと、電子書籍の書き方を解説	「人件費削減の多様なポイントを知って、人件費削減アドバイスの提案の幅を広げる」 人件費負担を削減する為の45のチェックリスト2
2024年6月19日	SWOT分析コンサルティングのススメ方1 ●クロスSWOT分析事例紹介と現場テクニック、使用ツール提供	コンサルファインチューニング ●コンサルタントが経営者に行うコーチング技術を知る、伴走型の会話を高める	病院の中期経営計画作成やリーダー研修で活用する 病院・看護部SWOT分析研修の進め方とフォー
2024年7月23日	SWOT分析コンサルティングのススメ方2 ●クロスSWOT分析事例紹介と現場テクニック、使用ツール提供	セールスライティングの理解 ●ホームページやSNS記事、また販促パンフや外部文書の「セールスライティング」を意識して「興味を示される文書力」を高める	「医療コンサル・歯科監査担当者必見 歯科ドクター、衛生士の行動指針、詳細ルールを明文化」 歯科医院の詳細な行動指針・服務規程事例
2024年8月21日	経営承継可視化コンサルティング1 ●経営承継10か年カレンダーノウハウ解説 ●経営承継10か年カレンダー作成の為のヒアリングトーク公開	研修でファシリテーション技術を教える ●研修で幹部にファシリテーション技術を教えるテキストと研修要項を紹介	「事業承継後の憂いをなくしたい、後継者教育を失敗させない為のチェックリスト」 事業承継時に、オーナー社長がやるべき50か条
2024年9月17日	経営承継可視化コンサルティング2 ●経営承継の見える化の為の「職務権限移譲計画」「役員幹部の役割責任コミットメント」「後継者時代の価値観承継の見える化」などの事例と詳説	コンサルタント7つ道具 ●現場にもっていくツール、PC関連機器、プロジェクター、見せる事例、PR用電子書籍の小冊子、カバンの中に入れるものを紹介。	「80社以上で実施済み 毎月の経営会議のPDCAが進む仕組み」 たった4シートの経営改善計画書の書き方コメント付き 事例(製造業)
2024年10月15日	根拠ある経営計画書コンサルティング1 ●SWOT分析を行い、そこで商品戦略、顧客戦略、価格戦略を具体化し、必要売上(粗利)との差額対策出す。そしてそれが実行されるように行動プロセスに落とし込んだアクションプラン作成ノウハウ解説	コンサルタント事務所成功の100のチェックリスト ●営業受注編●継続課金・会議指導編●契約更新・新提案編●研修商品展開編 ●価格設定・値上編●JV/コラボ編●主催セミナー編●商材バリエーション編●サイドワーク/ポジショニング編	「社長面談で経営者の課題から何を聴き、何を質問し、どんな提案をすべきか」 経営面談時の73の経営課題別トーク・149の再質問法①
2024年11月20日	根拠ある経営計画書コンサルティング2 ●根拠ある経営計画書の行動プロセスを具体化した「アクションプラン」作成にヒアリングロープレのコツやポイント学習 ●アクションプラン監査からの経営会議指導	コンサルタント事務所経営の青写真(グランドデザイン)と経営計画 ●コンサル事務所の中期計画やアクションプランの立て方事例を解説	「社長面談で経営者の課題から何を聴き、何を質問し、どんな提案をすべきか」 経営面談時の73の経営課題別トーク・149の再質問法②
2024年12月10日	KPI監査ノウハウ1 ●売上・利益の予実チェックではなく、その結果に繋がるプロセスを数値化したKPIを監査し会議等でモニタリングするノウハウ ●SWOT、業界の公式、ボトルネックからKPI設定とフレーム	コンサルティング受注、営業企画とセミナー企画 ●集客の為のセミナー企画の立て方、デジタルとアナログの営業の分け方から、提案企画書、契約書までノウハウを公開	「公共物件依存型から独自の「強み」を活かした商材開発で売上増」 業種別クロスSWOT分析事例「印刷業」

(株)アールイー経営 代表 嶋田利広のプロフィール



- 本社は熊本市中央区平成
- 経営コンサルタント歴38年(2023年) 400社の経営を支援
- 「**中小企業SWOT分析の第一人者**」「**経営承継可視化の伝道師**」「**採用軍師**」と呼ばれ、SWOT,経営計画、事業承継指導実績400事業所、関連書籍7冊（累計8万部を超える）計15冊をリリース。**2023年4月に「事業承継見える化コンサル事例集」出版、この後「KPI監査の実務」「SWOT分析を活用した根拠ある経営計画書事例集2」を出版予定**
- 熊本福岡、関東、関西、北陸に毎月12～15社の中小企業、病院や介護施設、認定支援機関の会計事務所の経営顧問。10年以上の経営承継顧問としてこれまで30社支援
- 延250名のコンサル・税理士が学ぶ国内唯一の「**SWOT分析スキル検定**」「**経営承継戦略アドバイザー検定**」を主宰
- 毎月70名のコンサル・士業が学習するコンサル技術サブスク塾「**RE嶋田塾**」主宰
- 2018年、2019年**北海道、九州両財務局で金融庁職員、地域金融機関向けに「SWOT分析経営計画書」の講演**
- 京都大学経営管理大学院(EMBA)講師
- 銀行員コンサルティング塾 塾長



〒860-0833
熊本県熊本市中央区平成 3-9-20
TEL : 096-334-5777 Fax : 096-334-5778
URL <http://www.re-keiei.com/>
E-mail consult@re-keiei.com

【RE嶋田塾】塾長から

コンサルタントのニーズが大きく変わるのがポストコロナです。多くの中小企業は「リアルコンサルティング」にしか、おカネを払わない時代です。これまで多くの「稼げないコンサルタント」は「稼げるコンサルタント」の真似をしない方が多いようです。私自身、これまでいろいろな方のスタイルを参考にして、自分流を作ってきました。この【RE嶋田塾】では、私をはじめ多くの塾生から「いろいろな学び」と同時にドンドンパクって頂きたいです。この【RE嶋田塾】は、巷にあるコンサルティング知識やノウハウを教える「コンサルタント養成講座」ではありません。コンサルティング現場の実例データや動画を共有する「塾」です。

いろいろなノウハウは大事ですが、「100のノウハウより1つの実例」でコンサルティング受注や生産性アップを図ってもらう為に、開講しました。

あなたもこれからのコンサルタントの新スタイル「アウトプット型コンサルティング」を目指しませんか。

