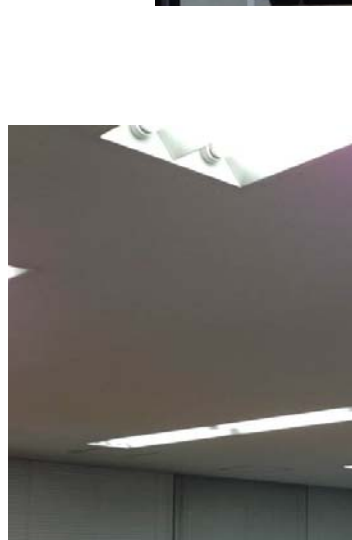


定額制研修システムJKSS

講座詳細カタログ



2017年10月

『認定ビジネス実践セミナー

～出版時より単価が10倍になり夢も叶った、認定ビジネスの秘訣を伝授します～』

『あなたは何色？似合う。伝わる。あなたのPR カラーを見つけよう』

『あなたの商品・サービスを商標登録してブランド作りに活かすには

～商標登録のメリットと注意点～』

10月3日(火)
19:00~20:50
プレミアムセッション
21:00-22:00

認定ビジネス実践セミナー

～出版時より単価が10倍になり夢も叶った、
認定ビジネスの秘訣を伝授します～

NPO法人WinWin育成協会 理事長 上野恭子



名古屋を中心に、コーチング資格スクールと講師養成やプロデュースをおこなう、WinWin育成協会を主宰。
大学講師→「7つの習慣」ファシリテーター→出版→企業研修と8年の講師生活の後、認定コース事業を開始し現在9年目。HPからの集客は80%、受講者の満足度は99%を維持している。研修講師としては、現在は、直接のクライアント企業向けに、コーチング研修や人材育成コンサルティングを提供。品川区男女共同参画推進フォーラムでの講演、人事誌での連載、webメディアでの専門家コメント等、幅広く活動中。PWC名古屋代表。

概要

専門家が、自らのノウハウと志を元に、時間単価高く専門性を発揮するための認定ビジネス構築の秘訣が分かるセミナーです。ホームページ集客で安定継続できるモデルで、同時に、講師ブランディングにもなるので、現在の事業との相乗効果も抜群です。本セミナーでは、そのビジネス構築の意外な切り口と、本命コースを創るためのワークもおこないます。

効果

- 講師の方にとって、B2Bと並行して事業化しやすいB2Cモデルが分かります。
- 協会を立ち上げている方には、収益化のヒント満載です。
- ニーズに迷うことなく、志に沿った本命コースの構築法が分かります。

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
○	◎	◎	×

詳細

- 1 時間単価が高くなる理由
- 2 継続が困難な認定コース、養成コースとは
- 3 ニーズから考えない、差別化しようとするしない
- 4 ここだけ抑えて！マーケティングステップ
- 5 専門家ならではの本命コース作り
- 6 本命コースで伝えるべきこと
- 7 今すべき時間のムダトリ
- 8 ホームページ集客を前提にすること
- 9 ブランディングにもなる広告の出し方
- 10 イノベーターを育てますか？

メッセージ

B2Cの楽しさ、やりがいは分かっているけど、集客や差別化で悩んでいませんか？このセミナーで迷いを消し去り、あなた本来の価値を開花する方法を学んで、共に、社会にさらなる価値を提供しましょう！

10月12日(木)
10:00~12:00

あなたは何色？ 似合う。伝わる。あなたのPRカラーを見つけよう

カラーコーディネーター／カラーセラピスト Armonico 黒滝清香



タレント・アナウンサー養成「日テレ学院」にて、メイク・カラーコーディネート講師を担当。新人アナウンサーから、タレント、著名人などにアドバイスを行う。

カラーコーディネートの分野では大手ハウスメーカー、不動産、金融機関まで、またカラーセラピー、ヒーリングの分野も含め色が持つ潜在力・カラーヒーリング効果を活用し、心も身体もお顔も元気になる力を伝えることをライフワークに色のプロとして活動している。

概要

どんな色を着ると好印象になるの？

「はじめまして」の瞬間からコミュニケーションは始まります。

ホームページに名刺のカラー、あなたが実現したい、届けたいイメージは伝わっていますか？

似合う色からあなたのテーマカラーまで、カラーのプロがご提案いたします。

効果

- ご自分の印象をさらにアップできます
- 外見の印象と内面とのギャップをなくせます
- 自分のテーマカラーが分かり、シーンに応じた活用ができるようになります

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
◎	◎	◎	×

詳細

- 1 色と人の関わりについて
- 2 似合う色、似合わない色
- 3 自分のテーマに色付けをする
- 4 コミュニケーションのための色選び

メッセージ

つい無難な色を選んでしまいがちなビジネスシーン。企業や個人を意識した仕事の展開においてテーマカラーを持つことは、出会いもコミュニケーションにも広がりが出ます。あなたらしい仕事の仕方に「色」を添えてみませんか？

10月24日(火)
19:15~21:30

あなたの商品・サービスを商標登録して ブランド作りに活かすには ～ 商標登録のメリットと注意点 ～

AIS弁理士事務所 代表弁理士 井上 暁彦



1981年、北海道札幌市生まれ。北海道大学法学部卒。
大学で知的財産の研究員を経て、東京の特許事務所に勤務したのち、
独立開業。年間100件以上の商標登録出願している。現在、個人事務所と、
特許業務法人の2つを経営。

<専門分野>

商標登録(特に、教育や健康関連などサービス業に強い)、ビジネスモデル特許、
音楽関係の知的財産(芸名商標、音楽著作権、マネジメント契約書etc)

概要

そもそも商標とは何か、その「本質」をお伝えします。商標登録については、「なんとなく大事そう」「何か間違いがないようにとりあえずやっておく」といった経営者が多いです。しかし、優先的に商標登録すべき商標の選び方や、商標登録すべきタイミングなどには、「判断基準」があります。この講義では、商標初心者からベテラン経営者まで必ず役に立つ、その「判断基準」をお伝えします。

効果

- そもそも商標とは何か、その「本質」をご理解いただくことで、弁理士に丸投げではなく、ご自身で商標登録を経営戦略に組み込むことができます。
- 起業後、予算との兼ね合いもある中、どの商標をどのタイミングで優先的に商標登録すれば良いのかがわかります。
- 商標に関するトラブルを防止する方法がわかります。

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
◎	◎	◎	×

詳細

- 1 商標登録とは？
 - 1) 商標の本質(ブランドの本質)
 - 2) 商標登録は保険に似ている
 - 3) 登録できない商標・意外と登録できる商標
 - 4) 商標登録の費用
- 2 先生やインストラクターのための商標登録
 - 1) 一人歩きする商標
 - 2) 普通名称化という怖い現象
 - 3) 商標登録は誰のため？
 - 4) 商標登録のタイミング
 - 5) 優先すべき商標登録
- 3 弁理士の使い方
 - 1) 弁理士の選び方
 - 2) 弁理士に相談するタイミング

メッセージ

最近、PPAPの商標登録など知財関連のニュースはとても多いですが、ゴシップ的な切り口ばかりなのが残念です。経営者の方には、ぜひ、この講義で、経営に役立つ知的財産の「本質」を知っていただければと思っています。

2017年11月

『かみしばい式クライアント獲得法

～あなたの経験を穴埋め式の「ストーリー転換テンプレート」に当てはめて
パラパラとめくりお話しするだけで 高額商品がサクサク売れる！～』

『ネタ満載！場作りとアイスブレイクの魔法』

『クライアントの"本当の望み"を引き出すための、魔法の質問』

～短時間で相手と深くつながり確実に成果を出すために～

11月7日(火)
19:00~20:50
プレミアムセッション
21:00-22:00

かみしばい式クライアント獲得法

～あなたの経験を穴埋め式の「ストーリー転換テンプレート」
に当てはめてパラパラとめくりお話しするだけで
高額商品がサクサク売れる！～

高単価セールス・コンサルタント 柳井 弘幸



プロフィール

25年以上の商品開発経験と外資系企業内でのプレゼンテーション技術を融合した独自のメソッドを編み出して、開業後3ヶ月目から売上・月間100万円以上を継続的に達成し、多くのコーチ、セラピストの売上アップに貢献する。会社員時代は、スターバックス、P&G、ミシュランなどで、マーケティング、商品開発領域においてマネージャーおよび部長を歴任。

概要

セールス未経験者でも、自分の経験を穴埋め式の「ストーリー転換テンプレート」に当てはめて、パラパラとめくりながらお話しするだけで高額商品が販売できるノウハウをお伝えします。

効果

- 売り込み不要・セールススキル不要で高額商品を売れる
- 高額商品が販売がラクになり売上が安定する
- すでに持っている自分の経験、スキルで、高額商品を作れる

以下の悩みを持つコーチ、コンサル、セラピスト、士業の方

- 商品の単価を上げたい
- セールスが苦手
- 高額商品・サービスの作り方がわからない

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
○	◎	◎	×

詳細

- 1 悩みと解決法を具体化するワーク
- 2 自分の経験を商品に転換する方法
- 3 商品作成テンプレートの使い方
- 4 魔法のセールスワーク

メッセージ

セールスが苦手、高額商品を作りたいという方にはピッタリの、非常に簡単な方法で悩みを解決できるので、是非ご参加ください。

11月17日(金)
19:15~21:30

ネタ満載！ 場作りとアイスブレイクの魔法

HEART AND BRAIN COMMUNICATION 代表取締役 石井 宏明氏



1994年、大学卒業後に外資系IT企業入社。世界10ヶ国を巡る金融系グローバルプロジェクトを担当。その後、外資系コンサルティングファームに転職。プロジェクトマネージャーとして大手メーカーの国内外プロジェクトを担う。2003年、「企業のみならず、そこに働く人自身が輝くために」との思いからコーチングの世界へキャリアチェンジし、キャリアデザインスクールの取締役に就任。2008年、「HEART AND BRAIN COMMUNICATION」を設立。「活きる人づくり」をモットーに、企業への人材育成コンサルティングや研修、組織や関係性へのシステム・コーチング、個人へのコーチングを中心に活動中。研修では、場の空気を自在に作りだし、受講者の一体感、学びをあっという間に高める魔法のような関わり方に注目が集まっている。

概要

アイスブレイクをただのゲームで終わらせていませんか？1つのアイスブレイクを通して学びや気づきを促す落とし所は、実は幾通りにもアレンジすることが可能です。実践を通して、アイスブレイクの奥深さを体感しましょう！

効果

- 研修やセミナー中の雰囲気を変える効果を知ることができる
- 受講者に楽しく参加してもらうための引き出しを増やすことができる
- 具体的な「場の読み方」を知ることができる
- 研修でありがちな「場が崩れるパターン」の具体例を知ることができる

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
○	◎	△	×

詳細

1. 場づくりとは？
2. 参加者の気づきや学びを引き出す技術
3. 自分の軸がぶれた時こそ感じる力を発揮させる
4. 実践！アイスブレイク

メッセージ

アイスブレイクはただのゲームではありません。場をあたためたいとき、緊張感をほぐしたいとき、中だるみを引き締めたいとき、眠気を吹き飛ばしたいときなど、シチュエーションに応じて「場をマネジメントする」ことができる強力なツールです。この機会にアイスブレイクの底力を体感していただき、明日からの研修やセミナーにぜひご活用ください。

11月28日(火)
19:15~21:30

クライアントの“本当の望み”を引き出す 魔法の質問

～短時間で相手と深くつながり確実に成果を出すために～

合同会社リブリス 代表 三上 薫



公認会計士としてキャリアをスタートし、以来様々な立場から、計100社のベンチャーや新規事業の成長支援に携わる。会計監査やIPOコンサルティング、新規事業開発および経営企画を経て、MBA取得。外資系企業のファイナンス・マネージャーの立場で新規事業を軌道に乗せた後、独立し、リブリス設立。現在は、エグゼクティブコーチとして、経営者やマネージャーのどんな悩みも必ず3ヶ月で解消し、次なるビジョンを引き出すプログラムを提供している。

概要

「クライアントは、本当の課題や望みを、決して自分からは言わない」これが、コーチングやコンサルティング等、対人支援に携わる人にとっての最大の課題であり、逆にいえば腕の見せ所でもあります。多忙な相手とも、短時間で深い信頼を築き、プロとして確実に成果を出すための「魔法の質問」とコミュニケーション法を学びます。

効果

- クライアントの言葉に表れていない、ニーズやメッセージを読み取る方法を学びます
- 限られた時間で確かな信頼を構築できる、共感力と理解力を磨きます
- 魔法のようにクライアントの「隠れた本音」を引き出す質問法が身につきます

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
○	◎	◎	×

詳細

- 1 成果の出るコーチ・コンサルの必須条件
- 2 クライアントのニーズとメッセージの読み解き方
- 3 深い信頼を築く共感的コミュニケーション
- 4 隠れた本音を引き出す魔法の質問法

メッセージ

クライアントと、どのレベルでのつながりを創るかによって、コーチやコンサルタントの仕事の成果が決まります。シンプルながら効果的な質問とコミュニケーションの法則を学び、共にレベルアップしていきましょう。

2017年12月

『敏腕出版プロデューサーと見つけるあなただけのミッションと売れる切り口
～オリジナリティを活かして売れる本の著者になろう！～』

『リアルタイム・オンライン ワークショップ！
パラダイムシフトの時代の学び ～学習コミュニティを自己組織化する～』

12月5日(火)
19:00~20:50
プレミアムセッション
21:00-22:00

敏腕出版プロデューサーと見つける あなただけのミッションと売れる切り口 ～オリジナリティを活かして売れる本の著者になろう！～

株式会社J. Discover 代表取締役 城村典子(じょうむらふみこ)

青山学院大学非常勤講師(出版ジャーナリズム)

角川学芸出版のビジネス・自己啓発レーベル〈フォレスタ〉シリーズの創設に携わり、編集長を務める。14年にJディスカヴァーを設立。国内30社ほどの出版社と取引。著者への出版セミナー、出版コンサルティング、出版エージェント、また、トーハンと提携し海外出版社の紹介事業を行う。2017年、著者のためのマーケティング支援事業を行うビームーブを設立。2015年ベンチャー事業を評価する、学研アクセラレーターにて、「優秀賞」を受賞。学研との提携セミナーを開催中。



概要

「自分らしい商品やサービスが提供できていない」、そんな悩みがあったら、本来自分が提供したい、すべきサービスと今にズレが生じているのかもしれない。本の書き手になるためには、本当に提供したいノウハウを、読者のメリットになるように伝えていきます。そのノウハウを使い、自分自身の「ミッション」を見つけ、お客様のメリットにつながる「タイトル」をつけるワークです

効果

- 自分の本当に提供したいことは何か、どうして伝えたいかがわかります
- お客さんが、あなただからサービスを受けたいと思ってくれます
- 仕事が楽しくなり、スパイラルアップしていきます

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画
○	○	◎	×

詳細

- 1 自分の軌跡と価値観を棚卸し
- 2 自分の軌跡とサービスの内容を考える
- 3 顧客対象の状況・ニーズを考える
- 4 顧客対象に向けたタイトルをつける

メッセージ

普段私は、著者になりたい方のために、出版企画書を作るサポート、コンサルを実施していますが、多くの方に「生きる意味がわかりました」「このことを本当伝えたかったんだ！」という声を聞きます。一緒にミッションのタイトルを見つけましょう！

12月7日(木)
19:15~21:30

リアルタイム・オンライン ワークショップ！ パラダイムシフトの時代の学び ～学習コミュニティを自己組織化する～

初

Zoomでご参加いただきます！

※会場での開催はありません。接続方法はお申込み後にご案内いたします。

与贈工房 Zoom革命 反転授業の研究 代表 田原真人



河合塾で物理講師を10年以上務めた後、旧来の教育システムに疑問を感じ、2012年にオンラインコミュニティ「反転授業の研究」を立ち上げる。Zoomを使ったオンラインワークショップを繰り返し実施しながら、コミュニティに自己組織化を起こすことに取り組んでいる。『Zoomオンライン革命』など著書10冊。

概要

インターネットの登場から20年以上が経ち、情報格差を背景とした教育ビジネスが成立しなくなってきています。教育の価値提供が、コミュニケーションやコミュニティへと移行する時代に、どのような新しい可能性が生まれているのかをお伝えします。

効果

- 教育ビジネスの国際的なトレンドを把握できる。
- 反転授業がもたらした変化について知ることができる。
- コミュニティの学びによるパラダイムシフトのイメージを得られる。

対象

ビジネス初心者	スキル獲得	マインドアップ	お楽しみ企画	Zoom参加
◎	◎	◎	×	● Zoomのみ

詳細

1 機械論と生命論の違い
2 反転授業

3 フォアグラ型教育
4 学習コミュニティの自己組織化

メッセージ

加速度的に変化する社会のなかで、新パラダイムの取り組みは、すごい勢いで広がっています。人生を使った実験結果を共有しますので、未来の学びについて、一緒に考えましょう。