

2021年度「益明(えきめい)塾 第12期・第13期」
**プロの経営コンサルタントとして自立する（稼ぐ）ための
 基本的な心構えと勘所（ツボ）を本気で学びましょう！**

「中小企業診断士として独立したけど、思うように売上が増えない」「いずれは独立したいと思っているけど、十分に稼ぐことができるか心配」・・・そんな悩みはありませんか？

本研修では、香川県を拠点に、経営コンサルタントとして17年間連続して年商3,000万円以上のご実績のある山下益明先生を講師にお招きし、中小企業診断士がプロの経営コンサルタントとして自立する（稼ぐ）ための基本的な心構えと勘所（ツボ）を学び、利他の心で愚直に2,000万円を稼ぐためのパラダイムと道筋が腹落ちすることを狙います。



講師の山下益明先生

- 日程およびカリキュラム ※時間帯はすべて13:20～16:50→17:00～コンパ（有志）
- ※参加できない日程がある場合、第12期と第13期の振替受講が可能です。
 （第14期以降でも振替受講ができます）
- ※会場は都内の会議室を予定しています。

講	日程		テーマ	主な内容
	第12期	第13期		
1	3/7 (日)	3/13 (土)	経営コンサルティングの “本質”を考える	ねらい、プロコンの評価指標、ステージ別課題、自己紹介、経営コンサルティングの本質、能力開発計画骨子、プロコン向けのスローガン
2	4/11 (日)	4/17 (土)	プロコンに必要な心構えと人間力	心構え（すべてのプロコンに求められる“考え方”の基礎）、人間力を高める
3	5/23 (日)	5/29 (土)	プロコンに必要な営業力と商品力	営業力＝営業構造×受注力、商品力＝基礎スキル×ツールの品揃えと活用力、響く力と響かせる力を高める、ツール活用方法を習得する
4	6/20 (日)	6/26 (土)	プロコン診断	3講までの振り返り、プロコン診断（自己診断）
5	8/22 (日)	8/28 (土)	能力開発のための成功要因	能力開発について掘り下げて考える、能力開発計画作成
6	9/19 (日)	9/25 (土)	成果発表会	5ヶ月間の成果報告、今後の自己革新計画作成

■ 講師プロフィール

株式会社ビッグバン 代表取締役 山下 益明

中小企業診断士、一般社団法人中小企業診断協会 理事、業務委員会 委員

1980年神戸大学経営学部卒業後、株式会社資生堂入社。1989年中小企業診断士の資格を取得。1993年退職して独立開業。2012年一般社団法人香川県中小企業診断士協会を設立し会長に就任。現在、企業経営全般に関するプロコンとして、人事制度策定、人材育成、経営品質向上支援、経営戦略策定、経営計画作成等に対する助言・指導など行っている。山下益明先生の指導により、西日本および首都圏で多くの門下生が活躍している。

お申込み方法

下記のお申込み欄にご記入の上、FAXまたはEメールでお申し込みください。

■ 対象者

中小企業診断士を業とし、「売上高（お客さまへのお役立ち度）」を上げる（年間売上目標2,000万円以上）ことを、ど真剣に目指している中小企業診断士（現在企業内診断士および非会員含む）

■ 定 員 第12期・第13期 各 12名（先着順・定員になり次第締め切り）

■ 受講料 一式（計6回）8万円（消費税込）

※早割特典5,000円OFF

第12期・第13期：2021年1月31日までにお申込み・ご入金の方

■ お申込み・お問い合わせ

株式会社サクラ前線 Eメール： info@sakura-zensen.jp

104-0061 東京都中央区銀座7-11-3 矢島ビル8F 担当：櫻田

■ 参加申込書

締切：第12期・第13期 2021年2月28日

（株式会社サクラ前線 担当：櫻田 行）

F A X：03-6215-8700 Eメール：info@sakura-zensen.jp

ご参加の期	第12期	第13期	※どちらかに○をつけてください。	
ご参加者名			お電話番号	
ご住所			Eメール	
所属企業・ 団体名			資格取得年	西暦 年
所属協会 * 会員の方のみ			ご紹介者様	

【個人情報の取り扱いについて】

参加申込書によりご提示いただきました個人情報は、本セミナーに関わる連絡・参加者名簿の作成など、運営上の管理にのみ利用いたします。