

## ザ・コア コンサルタント養成講座（4期）

【メソッド・オブ・コア】の経営ロジックのすべて・戦略コンサルティングノウハウ・kazeoke・ダイヤモンドマトリックスなど【ザ・コア】で使うあらゆるツール・思考フレームをコンサルティングノウハウとして6ヶ月+4ヶ月間の10ヶ月にわたる【ザ・コア】コンサルタント養成講座として開催します。

期 間：10ヶ月\*10回+スカイプ10回（2016年2/3月開講）

各回10:00~18:00

受講料：168万円+税

会 場：横浜 DMC オフィス

命題は・・・はたして、このコンサルティングメソッドを身につけたからと言って何が良くなるのか？なにかビジネスが劇的に良くなるのか？

今も、ブラッシュアップし続けている【メソッド・オブ・コア】。これらを総合力として身につけたあなたが、あなたのクライアントにコンサルティングする、...

- ✓ コンサルティングの基礎知識
- ✓ 知識の引き出し。
- ✓ 引き出しの開け方
- ✓ コンサルティングの実際  
（あなたのクライアントへのコンサルティングの仕方をコンサル）
- ✓ 顧客獲得は主ではありませんが、クライアント獲得の手法
- ✓ 値上や契約や商品開発など、あなたのビジネスへのコンサルティング



### コンサルタントとしての「ポジショニング」の逆転コンサルティング

なぜそれが可能か？すべての受講者の各クライアント毎に以下のように進めます。

- ① あなたのコンサル現場を毎回ヒアリングして起こっていることを分析します。
- ② なぜそれが起こり、どういう「ポジショニング」だから起こっているのか解説します。
- ③ 次にどうすれば良くて、それは「次の次の次の施策」のための布石として、「次は、こういうこと」をクライアントへの打ち手/アドバイスとしてやって来てもらいます。
- ④ そのフィードバックを講座に持ち帰ってもらいます。
- ⑤ そこで起きたことをまた、西田が診断・分析します。
- ⑥ 再度、あなたのセルフイメージ・知識の活用具合・クライアントへの伝達具合・クライアントからの（潜在・顕在の）反発反感・社員の反応～反発反感、クライアントの経営戦略の理解などから鑑みて分析～解説します。
- ⑦ その理解を進めるため為に（クライアントに）渡したらしい著書や話すべきテーマ、磨いたらしい「今回から次回のアクション」等を決めます。①に戻ります。

これくらいを毎回やります。

つまり・・・コンサル現場のコンサルティングをしますので一気に力が付きます。これらを通して、10ヶ月かけてのコンサルタント養成講座となります。

## **ザ・コア コンサルタント養成講座の可能性**

知の種としての差異性×コンサルティング契約に結びつきやすさ×コンサルティング現場でのクライアントとのポジショニング×再現性これらを今の自分のビジネスにビルトインする形で活かしてください。

そもそものあなたのジャンルのビジネスとのかけ算でそれぞれ差異のある経営になり、無二のビジネスになるはずです。あなたのビジネスに応用・活用+お金を生む、ガチョウにしてください。もちろんクライアントの収益にも役に立つからこそ、ですが。

### **【自社オリジナル化が可能】**

コンサルティングをするような人は「自分のオリジナルでやっていきたい」「自社看板でやりたい」と思う傾向が強いですが、看板（ザ・コアとかDMCとか西田とか【メソッド・オブ・コア】とか）は使いたかったら使ってもいいし、使わなくてもかまいません。

一般的にはフランチャイズ形式の様にブランドを名乗らせることが普通

※聞かれたら、出典だけは明示していただく。

### **【すべてのツールの使用权】**

現場、実践ではダイヤモンドマトリックスとかKAZEOKIEとかスゴロクとかかなり思考ツール・フレームとして使えるようなシーンがあります。

そういうときに、クライアントさんがわかりやすく「使える」なら【KAZEOKIE】などの【メソッド・オブ・コア】内のツール・概要説明などはそのまま使っていただけます。もちろん、使い方も覚えて頂きます。

## 【ザ・コア】コンサルタント養成講座はどのステージ向けか？



### 1：ユーザーレベル：ユーザーに100%に限りなく近いレベル

= 【ザ・コア】 / 【メソッド・オブ・コア】のコンテンツを習い覚えたくらいでアマチュアの領域。クライアントに見よう見まね、自己流で使っている=放任、ライセンスフィーは不要。

### 2：ユーザーレベルから少し自社ビジネスとしての提供を意識

= 理解が深まり、ビジネスとして、サービス提供してみたくなる初期。この辺も放任（コンサルタントとしてどうのこうの管理の外）です。再現性がなさそうですし、コンテンツとしてもたぶん、クライアントに信頼度が低い=理解が低い・ライセンスフィーも不要

### 3：（上記の図でちょうど真ん中あたり）ビジネスとして組み込みたいと考えるレベル

= この段階くらいになると知識・実践の体験知もかなり深まり、（ビジネスとして）しっかり提供したくなる。このレベルは出典・原典として権利主張させていただくレベル「しっかりうちの財産で稼いでますね」と。ライセンスフィーの自己申告で15%

### 4：看板を掲げる/ビジネスとしてクライアントに継続的に「知」を提供

= 出典・原典として DMC 西田光弘が責任を担保。そのかわりしっかり理解して、しっかり提供して欲しいし運命共同体的になる。チャージもする。  
ライセンスフィー：自己申告で15%

### 5. 【メソッド・オブ・コア】 / コンサルティングを事業の一つとして提供

= 「プロフェッショナル」としてメソッドの使用料（ライセンスフィーの自己申告）を払って頂きます。その分、西田からのコンサルティングのコンサルティングも継続的にコンサルティング。

# ザ・コア コンサルタント養成講座

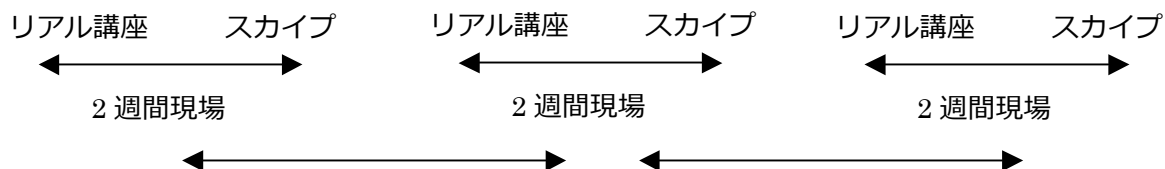
期 間：10ヶ月\*10回+スカイプ 10回（2016年2/3月開講）

各回 10:00~18:00

受講料：168万円+税

会 場：横浜 DMC オフィス

## ◆進行方法



- ・各回の間でスカイプにて進捗を確認していきます。
- ・あなたのクライアントへの実践的サポートやアドバイスもしていきます。
- ・知識もしっかり、かつ実践で使ってもらいます。
- \*集客・クライアントの生み出し方は必然的に含まれますが主ではありません。コンサルティングの知識と技能が主です。

※初回~2回目日程は各人と調整、以後、メンバーで決定する方式。

## 受講料に含まれるモノ

- ✓ あなたへのコンサルティング（現在募集無し 300万円~）
- ✓ 【ザ・コア アルケミー】参加自由
- ✓ 【ザ・コア REN~練】マーケティングクラス（~6ヶ月間 THE ONE へのステップクラス）参加可能
- ✓ THE ONE : @5000万クラス(7ヶ月目から年内・4回)参加可能
- ✓ 1人ビジネス MBA すべての教材  
=チャオの音声コンテンツ含め STAGE2 まですべて
- \*（新発売の）『事例紹介ニュースレター』
- \* 1年間に開催するすべてのセミナーへの参加も含まれます。  
（経営合宿や今は思いついていない今後のすべての企画）
- \* 1年間に開発するすべての教材・コンテンツも含まれます。  
（年間で数万円~数十万円分はつくるかと）
- ダイヤモンドマトリックスはじめ【ザ・コア】コンテンツすべての使用权を含みます。  
（有料セミナーや有料講座での使用にはライセンスフィが別途発生します）
- ライセンスフィが 50%オフ  
= コンサルティング講座を受けた方はコンテンツフィは 7.5%となります。

## ライセンスフィの発生

自己申告でライセンスフィを払って頂きます。これは知的ビジネスをしているチャオのモデルをそのままです。この場合 7.5%の自己申告です。セミナーでも、コンサルでも、教材でもです。(僕もチャオに今も払っています)

1	2	3	4	5
			ビジネスとして提供度	100% ↑

上記、4,5レベルでビジネスとしてコンサルティングをするという前提のかた向け

### 受講費について

**【ザ・コア REN~錬】(60万円/6回)とTHE ONE(後半4回×15万円60万円)で合計120万円となりますが、コンサル講座の168万円は提供する内容・到達点を考えるとコンサル講座の方が圧倒的に安い、得という価格設定です。**

これは、僕側から見ると、どんどん【メソッド・オブ・コア】を一緒に広げたいのでフィを低く、コンテンツ伝達は高いレベルで、という意志です。

実質50万プラスであなたの事業へのコンサルティング・アドバイスも含んで、「なぜそうなるか？」など思考&コンサルティングの言葉の裏側で流れていることも細分化してケースとして一緒に考え、使えるようにしていきます。

かなり膨大だと思いますがそれを約10ヶ月で知識移転していきます。

受講料：168万円 → 144万円+税 → このレターを受け取ってから7日以内

**【重要】**講座スタート時点で、コンサルティングの現場が2社あること

= こういう講座があり、メソッド・ノウハウの「実験台」であり、講座で開示しても良いことを了承してくれるクライアント。もちろん、講座全体相互に守秘義務やります。

☆ 動画フォローはありません。(記録用は撮るかもしれませんが)

☆ すべての講座の終了が2016年末、ということで、10ヶ月~11ヶ月の中でやります。

申込はメールにて、[dai@the-core.jp](mailto:dai@the-core.jp) 宛 件名「コンサルタント養成講座受講希望」で本文は以下を書いてお送り下さい。

- ・ 2社が可能なことについて
- ・ どんなコンサルティングをしたいか・コンサルタントになりたいか
- ・ 現状~課題、悩み

## 《脱三河屋》 → 《経営戦略スペシャリスト》

今まで、約 10 年、たくさんのコンサルタントを見てきましたが、99%左です。  
右側のコンサルタントは稀。

### 三河屋コンサルタント

部分の専門家・・・全体は見えない  
つきあうのはたいてい、スタッフ・ラインの人  
フィーは専門性により高いこともあり得る。  
持ち帰り、宿題や労務が多いのが普通  
始終、専門の知識をアップデートする必要がある  
同業との差別化が頭から離れない  
経営のことは・・・自信が無い  
自分自身の経営もうまくない（稼げても）  
読むのは目の前の問題解決 TIPS ばかり  
大局観が育ちにくい。視野と高度は普通低く狭い  
世の中を自分の業界のメガネでしか見られない

チューニングし、フィーが↑忙しさが減り、時間・  
お金の自由度が増しても、のどの渇きは癒えない。

### 社長の経営のセンセイ（経営戦略コンサルティング）

全体の専門家・・・部分は自分でなくてもいい  
経営者、それも最終決定権者  
フィーはもちろん高い。  
宿題はない、準備が基本不要  
重箱の隅のような知識は不要  
基本、クライアントの頭の中に同質な人はいない  
もちろん経営に自信がある、実践して伝える  
稼げて経営が出来るので（自社も）もっとよくなる。  
ビジネス書から離れた本を大量に読む+経営戦略  
大局から見ている。視野と高度は普通高く広い  
世の中を全体像からみる。細かい事にとらわれない。

チューニングする、時間、お金、自由度、人生の満  
足感がふえる

## 「経営コンサルタント」の階層

人生戦略

経営戦略/成長戦略

全社戦略

事業戦略

要素別戦略

企画毎の戦略

各戦略

※要素別戦略とは顧客戦略、営業戦略、採用戦略などを指す