



稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 19期 第7回講義、次のとおり報告します。

■実施要項

開催日時： 2020年1月25日（土） 10時～17時半

開催内容： 【話す】プレゼンテーション

運営チーム

【診る】診断の手順およびヒアリング準備
診断実習

講師：木村 洋一（14期生）、田本 秀行（15期生）

■講義レポート

1月25日土曜日、稼げる! プロコン育成塾 19期第7回講義を開催しました。
今回の出席者は19期生15名でした。

1. 【話す】プレゼンテーション

講師：運営チーム

第5回講義で終了した3分間プレゼンテーションですが、塾生からの強い希望により再度実施することになりました。（運営チームも塾生の熱意に応じてプレゼンテーションの時間を確保するように時間を調整しました。）この積極性、大変素晴らしいことだと思います。今回プレゼンテーションを行った3名はいずれも前回から成長しているところが見られました。他の塾生からは、声が聞きやすくなった、伝えたいという思いが伝わった、などのコメントが。ただし、改善すべき点も指摘されていまして、撮影したビデオを確認して、さらによりプレゼンテーションができるようになって欲しいです。

2. 【診る】診断の手順およびヒアリング準備

講師：木村 洋一（14期生）、田本 秀行（15期生）

午後は診断実習先へヒアリングに行くので、午前中はその準備をしました。講師は稼プロ! OBの木村講師と田本講師です。

最初に木村講師から、診断先での基本的なマナーや姿勢、よいヒアリングにするには何が大切なのかを学びました。続いてヒアリング内容の検討です。戦略・財務など5つのグループに塾生を分け、それぞれのグループで何を聴くのかを決めるグループワークを行います。前もって伝えられていた診断実習先の情報をもとにヒアリングすべきことをしっかり考えてきていたようで、グループワークが始まるとどのグループも活発に意見を出し合っていました。中には今回の診断実習先に一般の客として事前に行った塾生も多く、診断実習に対する意欲が感じられます。

グループワークが終わると、各グループで作成したヒアリング項目を発表しました。講師のアドバイスや他のグループからの意見も聞き、ヒアリング項目を修正して準備完了です。講師からは全体的なアドバイスとして、ヒアリングでお店の強みを引き出すようにして欲しいとの話があ

りました。一方塾生は「診断先の気持ちになって聴くことが大切」、「聴きたいことはたくさんあるが、限られたヒアリング時間なので重複なく重要なものをよく聴くようにしたい」などと考えたようです。



写真：木村講師による講義とグループワークの様子

3. 診断実習

講師：木村 洋一（14期生）、田本 秀行（15期生）

午後からは会議室を出て診断実習先のお店に向かいました。今年の診断実習先は喫茶店です。お店のスペースをお借りしてヒアリングスタート。ヒアリングは、診断実習先の経営者様に対して、戦略・財務などの分野別グループの代表者が一定時間ごとに質問をする形式で行います。主に午前中に検討した質問をしますが、より深く聴きたいところがあれば柔軟に質問を変えて聴いていました。実際に中小企業診断士が実務でヒアリングをするときも同様ですので、このヒアリング実習はいい訓練になったと思います。想定以上に時間を要したことで聴けなかった質問も一部残ったようですが、強みと言える点を引き出せ、経営者様が悩んでいる点も聴けました。

塾生は今回のヒアリング結果をまとめ、各自で提言書を作成します。どのような提言書ができるのか楽しみです。経営者様に喜ばれる提言書ができるよう、よく考えてもらいたいと思います。

■次回の案内

次回、第8回講義は、2月29日（土）の開催です。講義の内容は以下のとおりです。

【診る】診断実習（報告書のブラッシュアップ）

木村洋一（14期）、田本秀行（15期）

【実務】事業計画作成のポイント 荒井隆洋（17期）

【聴く】事例紹介 塾長 鴨志田栄子

【独立へのロールモデル】稼プロ！OB生に聞く”成功への秘訣” 三好康司（13期）

【特別講義⑤】中小企業の連携支援等の事例から学ぶコンサルタントの姿勢

特別講師 （株）ファイブスター 代表取締役 金網 潤 氏

（事務局スタッフ：森 一真（18期））

以 上