



稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 21期 第9回講義、次のとおり報告します。

■実施要項

開催日時：2022年3月26日（土）10時～17時半

開催内容：【聴く】経営相談ロールプレイ 講師：志倉 康之(12期)

■講義レポート

稼げる! プロコン育成塾 21期の第9回講義は、新型コロナウイルス感染症まん延防止等重点措置の解除に伴い、久しぶりにリアルで開催することができました。講義には塾生6名（内、1名はオンライン参加）のほか、午後からは入塾希望者2名が講義見学のため、参加されました。

講義内容は、経営相談を想定したロールプレイの演習です。

1. 塾長講話

まず、今年発足した、稼げる! プロコン育成塾 0B会（「宮本会」）の紹介と塾生への入会案内がありました。次に、稼プロ! 卒塾生が登場する企業診断4月号（株式会社同友館）の特集記事「これがプロコンの営業だ」の記事を通して、3つのロールモデルの説明がありました。

2. 【聴く】経営相談ロールプレイ

第6回の【聴く】傾聴スキルの講義に引き続いて、稼プロ! 12期生の志倉講師にご指導いただきました。

最初に前回の講義を振り返り、経営相談の進め方やポイントを再確認した後で、演習がスタート。塾生が専門家役として個別経営相談を受けるというロールプレイです。3人×2班に分かれて3つの事例（売上拡大/人材活用/創業）について、専門家1名が相談者（社長）の内容を聴いてアドバイスを行います。相談者（社長）役には事務局の2名の他に卒塾生である20期長岡一太さんにご協力いただきました。

山崎塾長と太田コースマスターが指導者として各班に入り、ロールプレイ終了ごとにコメント。塾生1人が専門家役を務める間、他の塾生はオブザーバーとしてやりとりを観察し、ロールプレイ後にコメントします。志倉講師は各班を巡回して実施状況を確認し、ロールプレイ終了毎に総括とアドバイスを行いました。

1回のロールプレイは相談⇒フィードバック⇒全体総括という流れで、午前と午後と同じ組み合わせで2回繰り返します。午前中のフィードバックや他の塾生のロールプレイの観察を踏まえて、改善する機会を得られるからです。なお、相談時間は1回目20分、2回目25分です。

ロールプレイは、リアリティに溢れた相談者の役作りもあり、本番さながらの迫力でした。塾生は自分の順番以外でもオブザーバーとしてやりとりを観察し、アドバイスも聴くことでたくさんの気づきを得ることができます。それらを自分の順番に活かせるので、回数を重ねるごとに

講師：志倉 康之(12期)

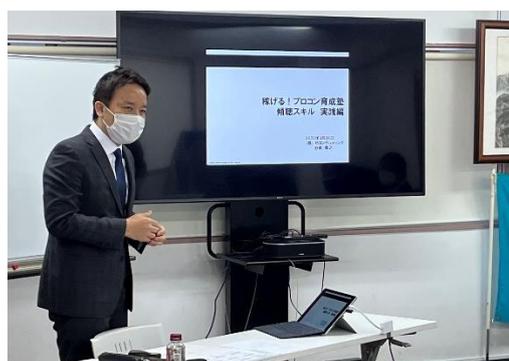


写真 1：志倉講師

良くなります。午後の回では進め方がよりスムーズになり、現状・問題点の把握や相談者の想いをより深く聞き出せるようになっていました。

志倉講師からは、「成果にこだわる」「タイムマネジメントは専門家の責任」「コミュニケーションの達人=傾聴力のある人」「1つ1つ確認しながら進める」「相手の理想を引き出して元気になってもらおう」など基本的なことから高度なアドバイスまで、ご自分の体験を交えながらわかりやすい指導がなされました。



写真 2：経営相談ロールプレイ

■ 次回の案内

次回、第10回講義は2022年4月16日、内容は以下のとおりです。

【話す】ビデオ録画で振り返る模擬プレゼンテーション

講師：富岡 淳（9期）
（事務局：中津井 徹（18期））

以 上