

関与先から感謝され、顧問料を月5万円アップしたい所長先生へ

上級編

「脱★ドンブリ経営実践セミナー」のご案内

豪華特典付
定員30名

たくさんのご要望にお応えし、2014年5月19日(月)緊急開催決定！！

和仁先生のセミナーで学んだ多くの会計事務所に起きた!!

顧問料アップが実現した3つの変化とは？

Before

社長から**記帳代行屋さん**だと思われている。

いくら教えても、社長が**やる気を出してくれない**。実践しない。

経営計画を立てても、**社長がドンブリ経営**から抜け出せない。

After

社長から会社の**参謀的な、頼れるパートナー**だと思われている！

社長が**勝手にやる気を出して**、実践し、自立して成果を出す！

社長が自ら経営計画を見直せるようになり、感謝される！

3時間のセミナーを聞くだけで、会計事務所が関与先に感謝され、顧問料を5万円アップするための方法を習得できます。

和仁先生の考える「会計事務所が顧問料をアップする方法」とは？

月額30万円以上の顧問料を、クライアントから感謝されながら、受け取っている和仁先生から話を聞いている中で、最も驚いたのは、「私は売上アップのコンサルなんて1度もしたことはありません。それなのに社長が勝手にやる気を出してしまうので、自然と売上がアップしてしまうのです。」という言葉です。

しかし、会計事務所が顧問料アップするためには、コンサル等の付加サービスが必要なのでは…？

「もちろん、社長の頼れる経営のパートナーとして、記帳代行等だけでなく、付加サービスも必要です。しかし、まったく異なる分野でサービスを提供しようとしても、会計事務所は本業が忙しすぎて、中途半端になってしまいます。私の関わった会計事務所は、本業で使う決算書を活かした付加サービスで、顧問料アップを実現しています。」

なるほど！じゃあ、明日から決算書を使って経営指導をしてみます！

「ちょっと待ってください。もう1つ大切なことがあります。」

え？なんですか？

「私たちの役割は、“教える”ことではありません。決算書を使って、社長に“気付き”を与え、自ら行動してもらうことです。どんなすごいことを教えても、最終的に社長が行動しなければ意味がありません。」

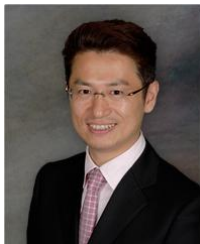
決算書を使って、社長に気付いてもらい、行動してもらう…。簡単そうで奥が深いですね…。今回のセミナーで教えてくださいませんか？

「今回の上級編では、社長が動き、顧問料もアップする、かなり具体的な手法までお伝えしますよ！」

今回の会計事務所向けのセミナーでは、

今、会計事務所の最も大きな悩みの1つである“顧問料アップ”について、和仁先生が、高額な顧問料でも契約が継続する具体的な方法を大公開してくれます。

決算書を使ったシンプルな方法で、顧問料30万円以上でも顧問契約が殺到する カリスマコンサルタント和仁達也先生とは？



1972年1月1日生。1999年1月に開業。

ビジョンとお金を両立させる専門家。

27歳で(株)ワナマネジメントコンサルティングを起業。

月給25万円のサラリーマン時代から一転、月額30万円以上の顧問契約先がだんだん複数社になるなどして、実績を積んできた。

単なる情報提供ではなく、クライアント目線からの経営支援が信頼に結びつき、コンサル業界では顧問契約年数が通常1年未満で終わると言われる中、平均5~7年、

長い顧問先では10年以上に及んでいるのが特徴。

得意分野は、経営者が本当にやりたいことを明確にし、解決策を本人から引き出すコーチング。

自身が人並み以上に試行錯誤し体得してきた経験にもとづき、ビジョン実現化と『お金、時間、コミュニケーション』を連動させる独自の理論で、経営の素人にも理解できるほどわかりやすくアドバイスをしている。

最近では顧問先へのコンサルテーションのほか、企業内セミナーや勉強会・交流会などでの講演依頼が後を絶たない。

また、「難しいことを、わかりやすく楽しく」解説する能力を高く買われ、

品川女子学院(高校)にて「ビジネスと生活で使えるお金の授業」を担当。

大反響を得て、テレビ番組『カンブリア宮殿』でも紹介された。

著書に、7万部超のロングセラー「世界一受けたいお金の授業」(三笠書房)を

はじめ、最新作「超★ドンブリ経営のすすめ」(ダイヤモンド社)、「夢現力」(ゴマブックス)ほか多数。



さらに上のステージに行くために、和仁先生のノウハウと一緒に学びませんか？

和仁先生のコンサルティング手法とは、決算書を使って、儲けの仕組みをビジュアル的にわかりやすく見せることで、社長に、「これなら自分にもできそう！」と思ってもらおうというものです。

そんなことはすでにやっているという先生もたくさんいらっしゃいますが、現実には、“経営者のわかる言葉で”これらを伝えられている税理士先生はほとんどいないのです。

それを証明しているのが、「本来、税理士先生の専門分野である“決算書を使ったコンサル”を、顧問税理士の先生に相談せず、多くの社長が和仁先生のもとへ殺到している」という現実です。

その原因は、多くの税理士先生が、“教える”、“税理士”、“経営指導”という「先生」のポジションをとることで、無意識のうちに、社長との間に壁を作ってしまうことにあります。

和仁先生は、“気付きを与える”、“パートナー”、“やる気を出す”という「パートナー」のポジションをとることで、孤独な社長にとって、切っても切れない関係を築き上げているのです。

近年の厳しい経済環境の中、これから中小企業を元気にしていけるのは、「先生」ではなく、「パートナー」として、中小企業の社長と一緒に成長していける支援者です。

そして、その支援者としての役割を担うのに最適なのは、会計事務所の先生のはずです。

今回、私たちは、こんな想いを和仁先生にお伝えし、一般のセミナーでもほとんど公開されていない「上級編」のセミナーを開催いただくことを折衝し、開催に漕ぎ着けることができました。

ぜひ、このチャンスに「上級編セミナー」にご参加いただき、一緒に中小企業を元気にしていければ幸いです。

また、当日は、**セミナー参加者限定で、ある大切なご案内を全国に先行してご案内いたします。ぜひ、ご期待ください。**

三井住友海上あいおい生命保険株式会社

お申込・セミナー詳細は別紙をご覧ください。

「脱★ドンブリ経営実践セミナー～上級編～」

申込用紙

開催日時	2014年5月19日(月) 14時00分～17時30分 (終了後、講師との懇親会あり(当日会費制))
受付開始	13時30分～
講師	株式会社ワニマネジメントコンサルティング 代表取締役 和仁 達也 氏
参加費	通常料金：20,000円 【特別価格】この申込用紙でお申込の方 ⇒ 10,000円 ※お振込方法につきましては別途ご案内いたします。
会場	大阪会場：あいおいニッセイ同和損保 御堂筋ビル 6階大会議室
住所	大阪会場：大阪市中央区平野町3-6-1 地下鉄御堂筋線「淀屋橋」11番出口 徒歩5分
主催	三井住友海上あいおい生命保険株式会社
定員	先着30名様
申込期限	5月9日(金)まで (定員になり次第締め切らせていただきます。)
申込方法	以下を切り取らず、そのままFAXしてください。

～ セミナー参加者全員に以下の豪華参加特典をプレゼントします ～

参加特典①:セミナーで得たノウハウを実践するための和仁先生オリジナルツール(10万円相当分)

参加特典②:和仁先生最新著作「超★ドンブリ経営のすすめ」(ダイヤモンド社)

FAX送信先:03-3273-8749(担当:山中 行)

【お問合せ先】三井住友海上あいおい生命 営業推進部 生保チャンネル推進グループ TEL:03-3273-0152 担当:塚本、島崎、山中

＜申込書記入欄＞事前のご案内に使用いたしますので、すべての欄を漏れなくご記入ください。

このままFAX ↓	貴事務所名		TEL	—	—
	出席者氏名	(ふりがな)	FAX	—	—
	お役職		e-mail		@
	所在地	〒			

本申込書に記入いただいたお客様の情報については、本セミナーと関連する情報提供に、三井住友海上あいおい生命保険株式会社および株式会社ワニマネジメントコンサルティングが使用し、個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)その他関係法令・ガイドライン等に従って取り扱います。

HP

(社内使用欄) 課支社名: _____ 担当者名: _____