

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15名

たくさんのご要望にお応えし、2018年5月16日(水)大阪開催決定！！

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**勝手にやる気をだして**、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時間のセミナーで、会計事務所が関与先から感謝され
顧問料をアップするための具体的な手法を習得できます。

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のお話で、最も驚いたのは、「私は売上アップのコンサルなんて1度もしたことがありません。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を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いただけますか？

「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「上級編」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isma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)ワニ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、ビジョンの実現化と『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に、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、「超★ドンブリ経営のすすめ」(ダイヤモンド社)、「年間報酬3,000万円超えが10年続くコンサルタントの経営数字の教科書」(かんき出版)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のポイントは、決算書を使って、儲けの仕組みをビジュアル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！」と思ってもらえる点です。

そんなことはすでにやっている、という先生もいらっしゃるかもしれませんが、「経営者にわかりやすい言葉で」これらを「伝え切れている」先生は、ほとんどいないというのが現状のようです。

それを裏付けるのが、本来税理士先生の専門分野であるはずの「決算書を使ったコンサルティング」の申込みが、顧問税理士の先生ではなく、和仁先生のもとに殺到しているという現実です。

その原因の1つには、多くの税理士先生が「教える」「指導する」という「先生」のポジションをとることで、無意識のうちに、社長との間にカベを作ってしまうということがあります。

しかし、和仁先生は「気付きを与える」「やる気を引き出す」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。

中小企業・小規模事業者が長期的に減少しているという厳しい環境の中、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もふさわしいのは、会計事務所の先生ではないでしょうか。

今回、私たちは和仁先生に直接交渉し、一般のセミナーではあまり公開されていない「上級編」のセミナーの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」のノウハウをご習得いただければと存じます。

また、当日はセミナー終了後に、和仁先生の特別講座であり多くの成果が続出している「キャッシュフローコーチ養成塾」についても30分ほどご説明をさせていただきますので、そちらもぜひご期待ください。

三井住友海上あいおい生命

お申込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	大阪開催 2018年5月16日(水) 14時00分～17時30分 ※終了後、講師との個別相談を兼ねた懇親会あり(約2時間、会費5,000円)
受付開始	13時30分～
主催	株式会社ワニマネジメントコンサルティング
講師	代表取締役 和仁 達也 氏
協賛	三井住友海上あいおい生命保険株式会社
参加費	通常料金： 20,000円 ⇒【この申込用紙にてお申込みの方の特別価格】10,000円 (ワニマネジメント社への振込方法は別途ご案内いたします)
会場	三井住友海上 大阪淀屋橋ビル(ODONA北館)
住所	大阪府大阪市中央区北浜4-3-1 (地下鉄御堂筋線 淀屋橋駅 10番出口 直結)
定員	先着15名様
申込期限	5月7日(月)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。

～ セミナーに参加いただいた方全員に以下の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

参加特典②:和仁先生著作「超★ドンブリ経営のすすめ」(ダイヤモンド社)

【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 税理士セミナー担当
TEL:03-5539-8322

FAX送信先:03-5539-8613(税理士セミナー担当 行)

＜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	〒	代理店名 弊社コード	(代理店登録がない場合は記入不要)

本申込書に記入いただいたお客様の情報については、株式会社ワニマネジメントコンサルティングおよび三井住友海上あいおい生命保険株式会社が本セミナーに関する情報提供に使用し、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。

社内使用欄

課支社名: _____ 担当者名: _____