



2泊3日の合宿を含む**3**カ月間

VP実践アドバンス合宿

2017年
Vol.3 開催!

～ **高額報酬**で**長期継続**するコンサルタントとして
さらに**ステージアップ**するために、
コンサル実践者のみが参加できる特別な**3日間** ～

2017. 1. 1 和仁達也

「コンサルを受注したものの、正直、まだ試されている段階。
いかにクライアントの成果を引き出して、長期契約を実現するか？」

「私のコンサルのやり方で本当に大丈夫なのか？」

「ビジョナリープランとクレドは作った。で、次のテーマは？」

という不安や疑問を抱えている方、あるいは、

「クライアントの決算書を持ち込んで、みんなで討論してみたい」

「お互いの、具体的なコンサルプランをプレゼンしあって、
フィードバックをもらい、バージョンアップさせたい」

「VP合宿から今日までにチャレンジしたことや苦勞していることを、
同志に相談したい」

など、ビジョナリーコンサルティングを実践しているからこそ直面している
カベや葛藤、さらには「もうすぐ見えそうなのに、パズルのピースが一つ足りない」
的なもどかしさを感じている方に、お知らせがあります。

実はこのたび、

■【2泊3日の合宿】と【電話会議】による、3ヶ月間 ビジョナリーパートナー(VP)実践アドバンス合宿

を開催します。これは、VP合宿の修了生の中でも、
実際にクライアントにコンサルティングを提供している人だけを対象に、

「納得の報酬を得ながら、クライアントに最善の価値提供をし、最高の関係性を築く」
ために必要な発想、着眼点、スキル、そして具体的なアクションプランを手にするた
めのプログラムです。

この3ヶ月間で、他のメンバーの様々な悩みや不安、そしてその解決策を前倒して自
分に取り込むことで、自分一人なら3年かかる経験値を3ヶ月に圧縮して手に入れる、
いわば「経験値の前倒し」を狙います。

まず、この企画を考えた理由を説明させてください。

コンサル導入部分のノウハウについては、みなさんにVP合宿で
すべてお伝えしました。しかし、

「2年目以降はどう関わり、価値提供するか？」

「学んだキャッシュフローの考え方をどう応用し、営業やコンサルに適用するか？」

「VP流をやって初めてわかる、次の悩みは？」

ということは、あの3日間ではお伝えしきれませんでした。

もちろんそれは、出し惜しみをしているわけではありませんよ。(^^;;

3日間という時間の制約があったことありますが、それ以上に、

それらは、みなさんが実際にコンサルを実践した後でなければキャッチできない
可能性があると考えたからです。

そして、2014年に3人限定で初開催し、3カ月で全員が参加費の3倍以上の粗利
を確定するという成果を上げたものの、和仁のスケジュールの都合でそのまま伝説の
合宿として封印していました。

しかし、VPメンバーも8期で計57名となり、実践者が増えてきたので、
いよいよ開催のタイミングが来たと判断し、2016年に2回目を開催。

大好評を得て、2017年に3回目を開催します。

さて、VP 実践アドバンス合宿の3カ月の流れはVP 合宿と同様で、

- ・まず1か月目に、2泊3日で6名の少人数（最大8名まで）でギュッと伝授し、
- ・2か月目は、電話会議システムによる全体ミーティングで進捗をフォローしつつ
- ・3か月目に再び全員で集まり、それぞれどうビジネスに活用できているか、また実践してみてもの疑問の解消のために意見交換し合う

という、3か月プログラムです。

カバーする内容は、

⇒あなたのお困りごとがこの場で解消！ **ビジョナリーコーチング実践ロープレ**

⇒顧問**2年目**以降の、キャッシュフロー計画表の運用法

⇒**クライアントの決算書**からどう課題と対策の方向性を導き出すか！？
グループディスカッション

⇒社長に感謝されること間違いなし！
第三者ならではの**社員向けキャッシュフロートーク**のテンプレート

⇒**契約受注したコンサル・プラン**のプレゼン合戦

⇒セルフイメージ「**何と比べられたいか**」の設計ワーク

⇒顧客を引き寄せる！**マグネティックなサービス構築7ステップ**

⇒**高単価**を実現する5つの質問

…その他

などを予定しつつ、参加者の希望に柔軟に対応して決定します。

また、合宿では3日間、休憩時間も含め、わたしに個人的な質問・相談をしていただけるので、一般的な多人数のセミナーでありがちな未消化はなくなります。

参加者のメリットは、クライアントに提供できるコンサル・スキルの引き出しが増えるのは当然として、その他に、

1・ビジョナリープラン策定、クレド策定の後にどんなアドバイスや関わり方ができるか、がわかる。

⇒つくって終わりではなく、文化が社内に定着して、社員が自然とクレドを実践できるところまで継続的に関与できる。

2・キャッシュフローの考え方をつかって、営業で信頼を得る 10分間CF分析やCFコーチングのやり方がわかる。

⇒営業面談とコンサル面談では、CFの使い方は異なります。これをマスターすれば、ビジョン実現や経営数字に深く関わる重要度の高い立ち位置に、一瞬にして身を置ける。

3・自分のコンサルのやり方に、和仁や他のメンバーの視点を取りこみ、 この上ない安心感をもってコンサルできるようになる。

⇒よって、見込み客に価値がより伝わりやすくなり、
付加価値アップ、単価アップが図れる。

4・社長と社員間の危機感のズレやコミュニケーションギャップを解消する 役割と具体的なアクションがわかる。

⇒よって、社長だけでなく、社員とも継続的に関わることで、
点から面のつながりに強化され、クライアントにとってなくてはならない存在としてポジショニングされる。

5・計測されるものは改善される。時間単価が自然とアップする 和仁流・時間活用術を聞ける。

⇒よって、納得の報酬を得ながら、家族とは毎月1～2泊の温泉旅行と年2回は1週間以上の海外旅行を楽しみ、ウクレレを習ったりライブ鑑賞するなど、ビジネスとプライベートを両立して楽しめる発想がわかる。

などがあります。

さて、このプログラムの詳細は次の通りです。



VP実践アドバンス合宿とは？

冒頭のご案内のとおり、2泊3日の合宿、電話会議、全体ミーティングを通して、3カ月でビジョナリーコンサルティングのさらなるレベルアップを目指す同志による少人数制プログラムです。



【1か月目】 2泊3日の合宿セッション

1) 2泊3日の合宿

2017年10月26日（木）～28日（土）：清里高原ハイランドホテルにて

【2か月目】 電話会議システムでの全員参加の質疑応答&進捗報告ミーティング

2) 11月22日（水） AM10時～12時（2時間）

【3か月目】 対面での全員参加の質疑応答&成果発表ミーティング

3) 12月22日（金） PM2時～6時（4時間）

※名古屋の某所にて。終了後、懇親会（実費）も。

※上記のスケジュールは、1か月目の合宿は確定ですが、2か月目の電話会議ミーティングと3か月目の対面ミーティングは、参加者の都合を加味して調整する場合があります。

続いて、このプログラムの価格（参加費）についてご説明します。

価格（参加費）について

この**VP実践アドバンス合宿の参加費は、**

皆さんに参加いただいたVP合宿とほぼ同額の、

税別34万円です。（税込 367,200 円）



- ① 2泊3日の合宿の宿泊費および4回の食事代込みです。しかも、
- ② 開催日から6ヶ月間、メールでの個別相談に無制限で対応します。また、
- ③ 合宿時の和仁のレクチャー部分を、あとで何度も聞き直しができるよう、
録音した音声ファイルを参加者だけにメールにて差し上げます。その上、
- ④ 提供する和仁のコンサル・ツールの使用权もついています。

正直、かなりリーズナブルな設定にさせていただきました。

その理由は、わたしとは違う分野で活躍されている専門家にビジョナリーパートナー流のコンサル・スキルを活用していただくことで、ノウハウの進化を目指したいからです。

とは言え、限られた時間の中で、和仁が深いレベルで参加者の相談や質問に対応できる数には、限度があります。

そこで今回の募集も、

6名（最大8名まで）の少人数限定で開催します。

（定員に到達し次第、募集を締め切ります。また次回からは値上げをする可能性もあります）

お申込みからプログラム開始までの流れ

- ① 下記の申込みフォームに必要事項を入力し、送信いただく。(これで申込は完了)



- ② 弊社事務局から、参加費の振込先をメールにてお知らせ。



- ③ ご入金をもって、正式申し込みとなります。



- ④ 当日、ご指定の場所に、相談に必要な資料と筆記用具を持参しておこしてください。



- ⑤ 意識の高い参加者とともに、合宿および本プログラムを楽しんでいただきます。

予めご了解いただきたい3つのこと

- ① 受け身ではなく、能動的に習得する心構え

従来のセミナーと違って、一方的に受講するスタイルではありません。

和仁のコンサル・マインド&スキルをお伝えしつつ、参加者のビジネスにそれをどう取り入れていくかをその場で一緒に考えていく作戦会議の場です。

そのため、ご自身で考えるワークや和仁からの問いかけ、参加者相互のディスカッションなどをおりませ、ご自身の脳に汗をかく参加型のプログラムです。

- ② 守秘義務を約束していただくこと

この場で聞いた他の参加者の情報は決して他言しないことを約束していただきます。

また、後日メール送信するサロンの音声ファイルも、外部にもらさず、あくまで個人的にだけお楽しみください。

それは、専門家やしがらみのない同業&異業者に腹を割って相談できる『安心・安全・ポジティブな空間』をつくるのが、このサービスが参加者にとって最大の価値をもたらす秘訣だからです。

③事前の予習をお勧めします

参加者それぞれに主たる目的が異なることがあります。「キャッシュフロー経営を深く学びたい」人もいれば、「まず自分のビジョナリープランを確立したい」人もいます。そこで、事前に電話（スカイプ）での20分の事前個別オリエンテーションをします。そして、私の本や教材などで事前に予習をすることで合宿当日の投資効果が高まると判断した場合、それをお勧めすることがありますので、それを購入して予習するかどうかはご自身でご判断ください。（強制ではありません）

最後に、このプログラムの詳細をまとめます。

VP実践アドバンス合宿の詳細

- 合宿開催日時：平成29年10月26日（木）～28日（土）
（初日13時集合。最終日の昼12時に現地解散）
- 合宿開催場所：清里高原ハイランドホテル（和仁が公私共に利用する隠れ家）
- 内容 ： 10月：2泊3日の合宿
 ： 11月：電話会議システムでのミーティング（120分）
 ： 12月：名古屋の某所にて全体ミーティング&懇親会
- 参加費 ： 367,200円（消費税込）
 ※参加費に含まれるもの。
 - ① 1か月目の2泊3日の合宿セッションの参加
 - ② 2泊3日&4食分の合宿宿泊費
 - ③ 2か月目の電話会議ミーティングの参加
 - ④ 3か月目の集合ミーティングの参加
 - ⑤ コンサル・ツール使用权
 - ⑥ 合宿から3か月間のメール相談

過去の参加者の声（これまでに参加された方のほんの一部をご紹介します）

コンサルタントとしての思考のOSを書きかえることができました。

1回コツをおぼえたら、他にも応用できると思います。一生モノのスキルが身につきました。

有限会社 人事・労務 瀧田勝彦さま

次の目標及びビジョンが明確になり、また仲間にどういった手順で何を語ったら良いのかも分かりました。自分で気付いていない、今回ここに来た意味と価値に気付くことが出来ました。

アイムヒーロー株式会社 後藤坂さま

困っていたこと、ボトルネックが取れるだけでなく、次のステージが明確に見え、さらに具体的な行動まで落とし込めること。他の人の進化・変化を目の当たりにできるのがよかったです。

丹羽俊彦労務管理事務所 丹羽俊彦さま

毎月の継続コンサル以外で合計 205 万円新規の売上げになりました。

さらに、戦略的に休暇を取れるようになりました。

また、仕事がスケジュール通りにいかないとき、まず 15 分取りかかるアドバイスをいただいたので、仕事の後ろ倒しが少なくなりました。

他にも、コンサル合戦でも AAP12 ステップを試したことで、他のセミナーや個別コンサルでも使っていくことができそうです。

あと、名古屋のバーで新規コンサルの値上げするアドバイスをいただいたので、来年 1 年に渡って考えれば、年間でプラス 1,000 万円くらいになりそうです。

早速、年始からフロントセミナーを開催するため、会場の日程を押さえてレターの内容を変更しました。ありがとうございます。

株式会社ビジネスコントロールパートナーズ 中村 仁さま

お申込み方法

◆お申込みは簡単！

件名に「VP実践アドバンス合宿参加！」と入力。本文に下記の項目を書き添えて、
news@wani-mc.com宛てにメールを送信するだけです。

あなたとコンサルティングのあり方について、直接お会いしてお話できるのを
楽しみにしています。

ビジョナリーパートナー
和仁達也

<本文に入力いただく項目>

- 会社名：
- 名前：
- メールアドレス：
- このプログラムで習得したいこと・知りたいことトップ3
(優先順位の高いものから順番に、最低1つ以上3つまで)
 - 1)
 - 2)
 - 3)