



2泊3日の合宿を含む3カ月間

ビジョナリーパートナー流

14期生

コンサルスキル習得プログラムのお知らせ

2020. 11. 1

和仁達也

「サービスの価値をもっと厚くして、顧問料の単価アップを図りたい」

「顧客の経営数字に関わって、自身のポジショニングを一段引き上げたい」

「顧問契約が5年以上続く、長いつき合いができる関係をつくるには？」

そんなことをお考えの、コンサルやコーチなど、他人の成功をサポートし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【web会議&集合ミーティング】による、3ヶ月間 ビジョナリーパートナー式のコンサルティング・スキル習得プログラム

を開催します。

これは、わたし和仁が22年間で構築してきた「ビジョナリーパートナー」スタイルのコンサルティングのノウハウを、

- ・まず、1か月目に、2泊3日の少人数（6～9名以下）でギュッと伝授し、
- ・2か月目は、web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カ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、また実践してみたの疑問の解消のために意見交換し合う

という、3カ月プログラムです。

この企画を考えたきっかけは、
不動産仲介事業の立ち上げ支援をしている方から、

「和仁さんのキャッシュフローをおさえたコンサルの
スキルを、私のサービス・メニューに組み込みたいのですが」

という相談を受けたのがきっかけです。

そのとき、わたしはひらめきました。

「他の分野ですでにコンサル的なビジネスをしている人に
わたしのコンサル・スキルを応用してもらうことで、
お役に立てる対象がグッと広がるのではないか？」

「そして、異分野の仲間達との相乗効果によって、
お互いのコンサル・スキルの進化が加速するのではないか？」

ということで、対象者は、
すでに何らかのコンサル的なビジネスをおこなっていて、
ちゃんとお金がまわっている人です。

IT活用コンサルや不動産仲介立上げコンサル、飲食店コンサル、
営業コンサル、税理士、社会保険労務士、コーチなど、

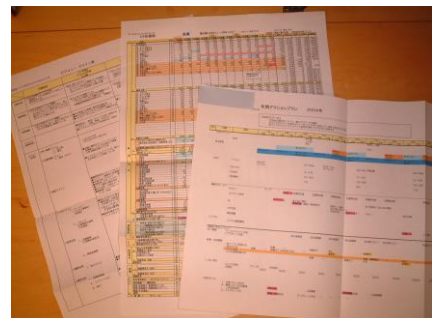
すでに専門分野でコンサル的な仕事をしている人に、
ビジョナリーパートナー式のコンサル・スキルをアドオンして、
クライアントへの提供価値をアップしていただくという主旨のプログラムです。

カバーする内容は、

- ⇒和仁流質問法の極意
- ⇒キャッシュフローを使ったコンサル技術
- ⇒目先の仕事と先行投資のバランスを保つ時間活用術
- ⇒軸を明確化するビジョナリープラン策定
- ⇒売れる仕組み & 営業構造づくり
- ⇒コンサル・メニュー設計
- ⇒USPの設計
- ⇒ライティング法(メルマガ、本、セールスレターなど)
- ⇒ブログ、WEB、メルマガなどの媒体活用法
- …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。

もちろん、和仁が実際につかっている
キャッシュフロー計画表などのコンサル
ツールもご提供しますので、ご自身のビジネスで
翌日からご利用いただけます。



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・キャッシュフローまでカバーするので、クライアントの成果が数値で「見える化」できるようになる。

⇒よって**コンサルの貢献度がよりハッキリし、クライアントに貢献価値が伝わりやすくなる。**(逆もまたしかり)

2・クライアントの経営数字を理解した上でアドバイスができるので、的確さが増す。

また、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身をおける。

⇒よって、**やりがい**が格段に**アップ**する。

3・断片的におこなっている今のサービスが、一貫した軸でつながり、見込み客に対して「何をどのように提供できるか」が伝わりやすくなる。

⇒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・契約年数が平均10年以上続く秘訣がわかる。

⇒よって、**目先の新しい仕事を追いかけて続けて消耗するモデルから脱却するヒント**が手に入る。

5・27歳で独立した際に、顧問料月額15万円からスタートして、月額30万円にアップするまでの和仁のシナリオを聞ける。

⇒よって、**自身の単価設定を見直し、理想の報酬額はいくらか、その実現のために取るべき戦略は何か、**を見つげられる。

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流コンサルスキル習得プログラムとは？

冒頭のご案内のとおり、2泊3日の合宿、web会議、全体ミーティングを通して、3カ月でビジョナリーパートナー流のコンサル・スキルを習得する、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) 15分の事前個別オリエンテーション
(電話にて)

2) 2泊3日の合宿

2021年5月27日(木)～29日(土): 清里高原の某ホテルにて



【2か月目】web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

3) 6月22日(火) AM10時～12時(2時間)

【3か月目】対面による全員参加の質疑応答&成果発表ミーティング

4) 7月29日(木) 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web会議ミーティングと3か月目の集合ミーティングは、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

かつて2006年から2009年までの4年間、「ビジョナリーパートナー（VP）養成講座」として6ヶ月間のマンツーマン講座を行っていました。

この講座は、参加者とマンツーマンで、いわば和仁のコンサルティングを体験する中で、同時にコンサル・スキルも習得していただく、というものでした。

ちなみに、和仁の個別コンサルティングの報酬は、一般企業でも歯科医院でも、スタッフを一人雇う程度の投資額、つまり月額30～40万円（消費税、旅費別途）をいただいています。

そしてそのVP養成講座では、通常の個別コンサルティングの報酬とほぼ同額の月額25万円、講座総額は6か月・150万円でご提供してきました。

ただ今回の習得プログラムは、少人数制とは言え、グループ形式しかも短期集中で行うことから、グッとお値打ちな価格に設定したいと考えました。

そこで、この**コンサルスキル習得プログラムの参加費は**

1人あたり352,000円(税込)とさせていただきます。

(税別 320,000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3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、得られる価値と比べて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。

したがって、このプログラムの参加者とは、プログラム終了後も情報交換し合えるよい関係を築いていきたいと考えています。卒業生とは、Facebook上のグループで

情報交換をしたり、年1回のVPミーティング&パーティー（懇親会）で1期生から12期生まで合同の交流会を行い、つながりを継続しています。

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名から最大でも9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で

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流コンサルスキル習得プログラムの詳細

- 合宿開催日時：2021年5月27日（木）～29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：清里高原の某ホテル（和仁が公私共に利用する隠れ家）
- 内容 ：5月：2泊3日の合宿
 6月：web会議システムでのミーティング（120分）
 7月：名古屋の某所にて全体ミーティング&懇親会
- 参加費 ：352,000円（消費税込） ※税別 320,000円
 ※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Zoom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）

自分一人で日常の空間では数ヶ月、もしかしたら数年の時間がかかっていた内容が、2泊3日、非日常の空間、和仁先生の個別コンサル、仲間とのセッションにより実現しました。

ライフタイムバリューが上がり、気がかりが減り、ワクワクする状態になりました。

株式会社 Fahne 清家巧貴さま

自分のミッション、カンパニースピリッツが言語化されたこと。これができたことで、やるべきことが明確になり、意味づけもできて、さらに相手にどのように貢献するのも具体的にになりました。また、文字に残す・見直す・磨くということを日常的にやっています。前置きトークについても実践して、コミュニケーションをより深い位置でとれるようにしていきます。

リーブパートナーズ株式会社 伏見司さま

これまでの司法書士の実績とこれから始める経営コンサルティング業務とのかい離に悩み、経験豊富なコンサルタントを比較対象にすると見劣りする現状をどう打破するか、あれこれ考えていましたが、その悩みがスッキリしました。

司法書士上山奉伯事務所 上山奉伯さま

Before After が明確になったこと。他の参加者の悩みが自分の悩みに通じる点が沢山あったのでとっても役に立ちました。自分のボトルネックが明確になり、解消法も分かったこと。

また和仁先生の生き様を知ることができたのが収穫でした。

エコイマジン 今仁豪造さま

キャッシュフロー計画書をコンサル場面で活用したいと思って参加させて頂きましたが、「出来る」気がしてきました。さらには「カンパニースピリッツ」の言葉がおりてきたので、自分のやりたいことが、より明確になりました。参加させて頂いて良かったです。

アイムヒーロー株式会社 後藤坂さま

こういう商品・サービスが求められているものだと勝手に自分自身で決めてしまっていました、和仁先生の考え方と今までの変遷を教えていただき、たくさんのアイデアがでてきました。

また、顧客との接し方、サービスの提供の仕方を教えていただいたのは大きかったです。

社会保険労務士たちばな事務所 橘雅恵さま

キャッシュフロー計画表の活用法は、**高額かつ長期的な顧問契約を獲得する上での最大級のツールをいただきました。**また、商品サービスメニューは今後の自分のメニュー構成の判断基準として非常に役に立ちました。

かなだ司法書士事務所 金田宗博さま

大きな期待を持ってスタートできるビジネスプロセスを皆の力も借りながら自分で導き出すことができ、それもすぐに内容を文書化してHPに公開できるぐらい具体的なものができあがりしました。**キャッシュフロー経営コンサルとの出会いは弊社の大きな歴史転換点になります。**

素晴らしかったです。本当にありがとうございました。

悩んでいた法人向けコンサルの内容が完全にクリアになりました。

株式会社すごい改善 吉田拳さま

数字に対する恐怖心、苦手意識がなくなり、自信を持って顧客のキャッシュフロー改善をサポートできるという確信が持てた。自分がこれまで行ってきたサービスと組み合わせ、商品設計をすところまで導いて頂いて、満足度120%です！！本当にありがとうございました！これからも末長くよろしくお願いします。

まつした社労士事務所 松下慶子さま

とにかく今後の方向性がバシッと決まりました。この方向にどんどん進んで良いんだと。**まったく悩みがなくなりました。後は迷わずやり続けるだけ。**コンサルタントとしてのストーリーがイメージづけた。

有限会社OKANSHA 大神田政章さま

和仁先生のコンサルティング手法の全体像を知ることができたのが最大の収穫でした。

自分の理想とするコンサルティングの内容を細部まで知ることができたことは大きな自信になります。まずはこの内容を実践し、その次に自分のカラーを付加していき、自分独自のコンサルティング手法づくりの第一歩にしたいと思います。あと書ききれない程の気づき、ノウハウを沢山いただきありがとうございました。

株式会社ドクター総合支援センター 近藤隆二さま

自分自身の軸となる「あり方」をなかなか見いだせませんでした**が、合宿中に納得できるものを見つけ**る事ができました。和仁先生と意識の高い仲間達のおかげです。ありがとうございました。

加藤会計事務所 加藤吉郎さま

パートナー型コンサルティングのシステムを、実践されてきた和仁さんから直接教えて頂くことができ、自分の中でどう行動していけばよいか明らかになった。和仁さんの手法・スキルはもちろん、**トップコンサルとしての和仁さんの思考回路、ものごとの捉え方を肌で感じる**ことができ、**大変勉強になった。**

株式会社プレジデントビジョン 石原尚幸さま

合宿参加して本当によかったです！**夕飯、昼、朝ごはん**とどれも**会話がすべてレクチャー**でした！
本の出版タイトルが決まり、協会名が決まり、チームで何かを達成する勇気が出ました！

女性版”和仁先生”になれるようコンサルティング力を経験値を上げ、人が参加したいと思えるような”相手のお困りごとにピッタリなオファー”をしていきたいと思っております。

女性起業家支援 Kさま

お申込み方法

◆お申込みは簡単！

件名に「コンサル習得プログラム参加！」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：
 - 住所：
 - TEL：
 - FAX：
 - メールアドレス：
 - HPのURL：
 - 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)