

INFORMATION

対象者	●中小企業診断士資格保有者 ●中小企業診断士 2次口述試験合格者 ●中小企業診断士以外の士業の方で、コンサルティング技術を身につけて実務に活かしたい方												
定員	15名 ※定員になり次第、申込受付を締切らせていただきます。												
申込受付期間	●TAC受付窓口：2020年 12/1 (火)～2021年 1/31 (日) ●e受付(インターネット)：2020年 12/1 (火)～2021年 1/28 (木) ※TAC受付窓口は梅田校のみの受付となります。 ※郵送、書店・大学生協等の代理店ではお申込みいただけません。												
受講料・コースNo.	<table><tr><th>コース名</th><th>コースNo.</th><th>クラスNo.</th><th>受講料(10%税込)</th></tr><tr><td>実務力養成塾 (新規でお申込みの方)</td><td>214-008</td><td>63</td><td>¥85,000</td></tr><tr><td>実務力養成塾 (前回「実務力養成塾」を受講した方)</td><td>214-009</td><td>63</td><td>¥72,000</td></tr></table> ※株主優待・NEXT割引の利用は可。本科生割引などの各種割引制度はありません。	コース名	コースNo.	クラスNo.	受講料(10%税込)	実務力養成塾 (新規でお申込みの方)	214-008	63	¥85,000	実務力養成塾 (前回「実務力養成塾」を受講した方)	214-009	63	¥72,000
コース名	コースNo.	クラスNo.	受講料(10%税込)										
実務力養成塾 (新規でお申込みの方)	214-008	63	¥85,000										
実務力養成塾 (前回「実務力養成塾」を受講した方)	214-009	63	¥72,000										

ガイダンス

中小企業診断士 実務力養成塾

https://www.tac-school.co.jp/kouza_chusho.html

※配信日以降、「TAC中小企業診断士講座TOPページ」⇒「コース・料金」⇒「オプション講座・公開模試・各種ゼミ」⇒「実務力養成塾ページ」にてご覧いただけます。

TAC 診断士



配信期間:2020年12/1(火)～2021年1/31(日)

TAC 中小企業診断士講座 [関西地区]

合格してからも
TACにおまかせ!

中小企業診断士 実務力養成塾

定員制
15名限定

実務ポイント(6ポイント)が取得できます!

実務補習を15日受けていない方は、6日分(6ポイント)を取得できます!

**実務
ポイント**
を取得したい!

企業内診断士を
しながら
実務力を
身につけたい!

診断士として
独立を
したい!

コンサルタントとして「稼ぐ」ノウハウを教えます!



TAC梅田校

Tel 06(6371)5781

〒530-0015 大阪市北区中崎西2-4-12
梅田センタービル4F

◎アクセス

阪急大阪梅田駅・地下鉄御堂筋線梅田駅より徒歩6分
JR大阪駅より徒歩7分

◎営業時間

月曜～金曜……………12:00～19:00
土・日・祝日……………9:00～17:00

資格の学校
TAC



100-0903-1046-13

有効期限：2021年1月31日

日程・テーマ・内容 (全10回) ◎時間…午前 10:00～12:30／午後 14:00 ～16:30

教材	各回、教室またはオンラインにて配布
持ち物	ノートPC(各自でご持参ください)
フォロー	欠席の際のフォロー制度はございません。

第1回		
1/31(日) 午前	テーマ	中小企業診断士としての心構え
	内容	診断士の取得はゴールではなくスタートです。企業内診断士・プロコンサルタントとともに経験してきた津賀講師より、診断士として事業者様の支援にあたっていくにあたっての心構えについてレクチャーします。
	講義	■担当 津賀 弘光 講師 ■会場 梅田センタービル16F B会議室

第2回		
1/31(日) 午後	テーマ	経営者ヒアリングの基本&診断先企業の概要
	内容	実際にコンサルをする際は、限られた時間の中で経営者にヒアリングして提案していきます。最終的な提案内容の質は初回のヒアリングで必要な情報をどこまで引き出せるかによって左右されます。そこで、コンサル時・診断時における経営者ヒアリング方法についてレクチャーします。また、今回の診断先企業の概要について確認するとともに、第4回のヒアリングで質問する内容を具体的に検討します。
	講義	＋ クライアント企業の概要を確認し、質問内容を検討する 実務ポイント 1pt

第3回		
2/7(日) 午前	テーマ	複業診断士の働き方と、独立のためのステップアップ
	内容	診断士の資格取得後の活動は、どのようにスタートすべきでしょうか。現在、企業内診断士と経営コンサルタントの2刀流で活躍する原一矢講師が、収入と幸福を最適化しつつ、独立に向けてステップアップする方法をお伝えします。
	講義	＋ 参加者のワークショップ

第4回		
2/7(日) 午後	テーマ	診断先企業のヒアリング
	内容	実際の中小企業の経営者の方をお呼びして、「事業内容」や直面している課題について話していただきます。→最終日に参加者の皆様で経営に関する助言・アドバイスのプレゼンテーションをしていただきます。
	講義	＋ クライアント企業の問題点・ニーズを確認する 実務ポイント 1pt

【診断先企業】有限会社丸福運送店 HP…http://www.maru-fuku.jp/ 有限会社丸福運送は、創業50年を超える地元姫路に密着した運送会社です。新型コロナウイルス影響により経営環境が厳しくなっていますが、同社は①お客様第一で地域社会に貢献する、②感謝・誠実・謙虚の心を持つ、③社員の幸福を実現するという3つの想いを胸に、新しいことに積極的に取り組んでいる会社です。この度も、他社と連携したリレー輸送の実施、全く新しい事業領域である物流コンサルといった新事業にチャレンジしようとしています。従来の経営方針と会社に対する想いを踏まえ、新事業の立ち上げを推進し軌道に乗せるための課題と対応策を参加される皆様と考えていただき、第10回の最終プレゼンで提案していただきます。

第5回		
2/11(木) 午前	テーマ	小規模事業者のコンサルティング
	内容	プロコンサルタントの診断・助言・提案は「正しいかどうか?」だけではなく、「経営者に受け入れてもらえるかどうか?」が重要なポイントとなります。杉講師のこれまでの経験から、小規模事業者支援ならではのコンサルティングの実情についてお話しします。
	講義	＋ 参加者のワークショップ

■担当
杉 律子 講師

オンライン
ライブ講義

第6回		
2/11(木) 午後	テーマ	診断・助言におけるプレゼンテーションの基本
	内容	コンサル業であっても講師業であっても(クライアントに対し)「どう役立つ知識・助言なのか?」を相手に分かってもらうことが必要不可欠です。話の組み立て方、伝え方ひとつで仕事の案件は増えていきます。そのための提案の伝え方・プレゼンテーションの手法を当講義では学びます。
	講義	＋ 参加者のワークショップ クライアント企業を意識した提案の伝え方を検討する 実務ポイント 1pt

■担当
岩崎 美友紀 講師

オンライン
ライブ講義

第7回		
2/14(日) 午前	テーマ	プロコンサルタントの業務について
	内容	プロコンサルタントとして生計を立てていくためには、プロの「仕事術」や「稼ぎ方」を知ることが不可欠です。日々、中小企業の診断・助言業務に携わっている荒木慎吾講師より、支援基幹業務の内容、実際のコンサル業務、顧問契約の方法といった、コンサルタントとしての生計の立て方について学びます。
	講義	

■担当
荒木 慎吾 講師

オンライン
ライブ講義

第8回		
2/14(日) 午後	テーマ	中小企業経営者への中間プレゼンテーション
	内容	これまでの講義で学んだコツを生かし、第4回でヒアリングさせていただいた中小企業の経営者の方に再度お越しいただき、経営・助言に関するアドバイスをさせていただきます。
	講義	＋ クライアント企業への助言・提案 実務ポイント 1pt

■担当
岩崎 美友紀 講師
有限会社丸福運送店

オンライン
ライブ講義

第9回		
2/21(日) 午後	テーマ	最終プレゼンテーションに向けた課題検討・修正
	内容	
	講義	＋ 実務ポイント 1pt

■担当
岩崎 美友紀 講師
有限会社丸福運送店

オンライン
ライブ講義

第10回		
2/28(日) 午後	テーマ	中小企業経営者への最終プレゼンテーション
	内容	
	講義	＋ 実務ポイント 1pt

■担当
岩崎 美友紀 講師
有限会社丸福運送店

■会場
梅田センタービル16F B会議室