

# 「選ばれる講師」の商品開発・販路開拓 講師育成コンサルティングのご紹介



人材育成のBrew

人が育つ環境を「醸造する」  
人が持つ「うまみ」を引き出す

**Brew 株式会社**

## このコンサルティングでのご支援内容

### ① 講師ドメイン、研修コンテンツ開発支援

「自分は何の講師か！？」というドメイン開発を支援します。自分の旗、立ち位置、差別化、ブランドをどう立てればよいのか、成功例や企業・エージェントのニーズに基づき、本人の棚卸しをしながら開発します。また、講師オリジナルのコンテンツ開発を支援します。講師の経験、やりたいテーマ、そして市場ニーズや競合比較などを踏まえて、開発を支援します。

### ② 講師デリバリースキル チェック&フィードバック

講師のデリバリースキル、プレゼン、ファシリテーション、空間創りなどの、登壇スキルを、オブザーブの上でチェック&フィードバック致します。講師や発注者以外には、見せる機会の無い、自身の登壇状況をGOOD & MOREの両面から、フィードバックさせていただきます。

### ③ 営業ツール開発・販路開拓支援

企業やエージェントへの営業ツール開発、web等へ掲載するキャッチコピー開発、そして提案書作成をご支援します。提案書、研修メニュー、web等に掲載する素材などが成果物となります。また、エージェントへの提案・訴求を、弊社が代行し、案件化するよう(可能な限り)ご支援します

## コンサルティングで得られるモノ

### 1 「自分は何の講師か」というドメインの獲得・再認識

研修市場において、自身がどのカテゴリーの何の講師なのか、何が特徴か、差別点は何かを整理し、今後の自身の講師活動、営業活動の根幹を作る

### 2 研修コンテンツ & ラインナップ(メニュー)

研修コンテンツを何本用意して、何をメインコンテンツとし、オプション商品を何を付けるか販売商品の全体パッケージ像を開発します (中身は講師が開発)

### 3 営業用資料

研修提案書、チラシ、販促物(web)等に掲載する情報の開発を支援します。  
他の同業講師との違い、企業やエージェントが求めるニーズについて、アドバイスいたします。

### 4 第3者視点での講義スキル(プレゼン)のチェック

講師のセミナーや研修をオブザーブして、プレゼン、ファシリテーション、ラポールなどの講義スキルを、第3者視点でチェック&アドバイスします

### 5 具体的な弊社取引先エージェント、企業への提案支援

企業やエージェント向けに、提案可能性がある限り、ご紹介、同行営業をいたします。  
弊社経由でお仕事を続けていただくことで、他の企業へも紹介の機会を増やすことができます。

## Brew 原がご提供する価値の源泉

### ① 1000人と多くの講師コンサルタントを見てきた経験

講師オリジナルのコンテンツ開発を支援します。講師の経験、やりたいテーマ、そして市場ニーズや競合比較などを踏まえて、どのカテゴリーのどのテーマを開発するかを検討します。  
その上で、プログラム開発のアドバイスを行います

### ② 企業、研修会社との15年に渡る研修業界経験

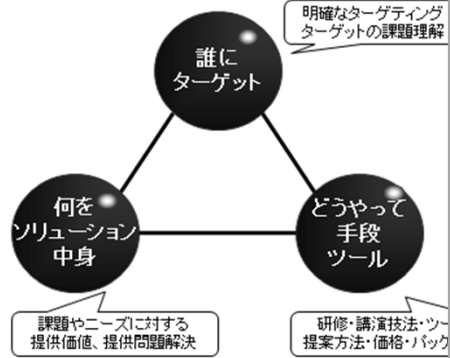
講師オリジナルのコンテンツ開発を支援します。講師の経験、やりたいテーマ、そして市場ニーズや競合比較などを踏まえて、どのカテゴリーのどのテーマを開発するかを検討します。  
その上で、プログラム開発のアドバイスを行います

### ③ 講師向けの講座・コンサル経験5年

講師オリジナルのコンテンツ開発を支援します。講師の経験、やりたいテーマ、そして市場ニーズや競合比較などを踏まえて、どのカテゴリーのどのテーマを開発するかを検討します。  
その上で、プログラム開発のアドバイスを行います

# 1対1コンサルティング、1対1コーチングで使用するシート類

## 講師のSTP・ドメインを固める



～この分野の強み～

- スキル
- 既成理論
- 講師の自慢話・経歴
- 得意論ばかり
- 要約、熟語、漢文字 多い
- 「あるべき姿のためにしなければならぬ」
- 講師が上から
- 歌え込む
- 講師が一方的情報提供
- 高圧性
- ダマし、追い込み型
- 形骸感の研修
- 文藝的修飾
- 既存のフレームワーク
- 業務中心・ロールプレイング

～この分野の弱み～

- 仕事が終わらないときがある
- エピソード多い
- 日々ちょっとした工夫で成果が出る
- 平素な言葉で共通感・共通理解の源泉
- 「やりたい事のためにやりたい」
- 講師が「何か(得意な関係)」
- 志は偉大「なるほど!」
- 気づきを得る
- 受講者が自ら考える
- 受講者との対話量減 ライブ感
- 受講者の本音を引き出す
- 非再現性・一回性
- 参加者の意欲を高められる改善行動の促し
- 自然体でいられる研修
- 親文感修飾も
- オリジナルの言葉フレームワーク
- 受講者同士の意見交換、全場内を動くワーク、研修ゲーム(体験型)
- 研修自体がカウンセリング
- 研修自体がコーチング
- 研修自体がチームビルディング
- セルでもわかる\*\*\*研修

提供している価値

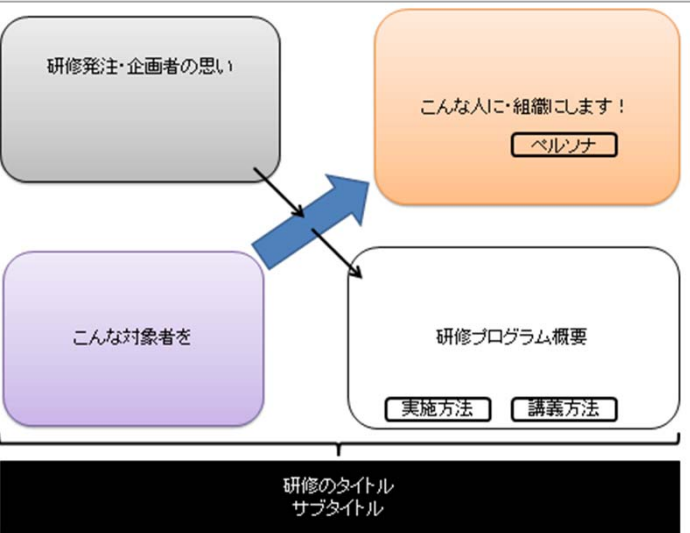
- 笑顔で元気になる気になる
- ネガティブ環境で仕事が終わらない
- 感情の豊かさを意見に変える
- 行動力
- 積極性
- 周囲との協力関係・信頼関係
- 自立(自分で考え自分で行動)
- 自分の意見を言う
- ゆとり世代を向き合えるビジネス
- 責任感大、部下に仕事を任せ込むリーダーへ仕事の仕方を教
- まじめすぎてメンタル不調になりやすいリーダーが笑顔で元気に
- 部下に注意できないリーダーが成果を出すように
- 部下が来ないと悩んでいたが部下と成果を出すように
- 新人の定着化(離職削減)・期
- リアルタイムをまとめるリーダー育成
- 職人気質の部下をまとめられるリーダー育成
- 人間味のある経営者スタッフの育成
- 「知らなかった!」社会人ベテランも驚かす研修
- 変更しにくいビジネス教習スキル

キャッチコピー (感情派)

- 社員が元気になる研修
- 社員がやる気になる研修
- 社員が社会的になる研修
- 毎々の従業員の気持をまわし、チャレンジする気になる研修
- 受講者の自尊心を大切にしながら、成長を促せる講師
- 講師自身の失敗経験から、基で「これならやれる!」と思える研修内容
- 部下と一緒に目標達成するリーダー 中堅社員内行
- 研修ではなく、わがままではなく、新しい合いがつけられる姿勢
- ポジティブ意見を最大限引き出し、実現できるファシリテーション研修

キャッチコピー (ロジカル派)

- 受講者の立場に近い立場だからこそ、受講者に行動変容を促せることができる講師
- 体を使い、感情を動かす研修で理解促進/行動習慣にアプローチできる研修
- 経営者層で理解を促進、戦力化できる講師
- 採用時の面接基準で、入社以外の研修から、地方から、新卒社員大量採用をした講師
- 部下に行動変容させられるリーダー研修
- 多様な価値観を認めながら組織の内から方向性を示すリーダー研修
- 人材不足時代 離職削減/戦力化のための採用から新卒教育の仕掛け



### コンセプトシート

コンセプト (テーマ)	Before (参加ターゲット像)
セミナープログラム	After (参加するようになる)
	差別化点 (他のセミナーとの違い)
タイトル・サブタイトル	

### 3 このようなお悩みを解決します

**現状・課題**

- 一時的な電話対応の増加・後押しはある
- 会社が提供しているマニュアル通りに対応できる
- 化粧品以外の物販が、過不足なく対応できる
- アウトウンドなど販売活動を行うことができない
- 自社顧客への心からの信頼にまだ自信が持てない
- 化粧品以外の販売にはまだ自信が少しない

**目指す姿**

- 得意顧客レベルの肌ケアコンサルティングができる
- お客様の真のニーズを引きたすアタリがができる
- トラブルの原因と改善方法が的確にわかる
- 顧客に合わせたパーソナルな販売ができる
- 接客力のある商品提案ができる
- 顧客の悩みを解決する信頼感がアップする
- 専門的な販売知識を、基にでもわかりやすい言葉で説明できるようになります

**導入研修 1日**

「意識変革」知識習得/スキル習得

STEP0 化粧品販売員としての意識

STEP1 肌悩みのヒアリング

STEP2 トラブルの原因予測

STEP3 お客様のライフスタイルと嗜好

STEP4 最適なスキンケアのご提案

STEP5 パーソナルなスキンケアプランの提案

STEP6 効果を高める方法のご提案

STEP7 アフターフォローとリピート促進

**フォロー研修 1日**

「実践経験の獲得」実績計画

STEP1 実践結果の振り返り

STEP2 お客様心理とタイプ別対応術

STEP3 お客様の購買プロセス

STEP4 リピート客へファンへのステップ

STEP5 今後のアクションプラン

※ 研修と2回目日は、2-4週間隔けることを推奨

# 講師養成講座 メニュー①

## 【方法1】 1対1 コンサルティング方式 （半年でフルパッケージ）

	実施内容	費用
<b>Brew式 講師価値開発 コンサルティング実施費</b>	月に2回の面談、メール相談無制限 宿題の添削 & アドバイス 企画書提案書フォーマットのプレゼント 営業ツールの雛形プレゼント 弊社取引先エージェントへのご紹介	<b>¥500,000 / 1式 / 半年以内</b> ※半年以上は延長させません・しません

### ●実施内容

- ・半年間、Brew代表の原が、講師のデビューから徹底的にサポートいたします
- ・講師の過去の経験／実務実績を振り返り、講師としての源泉・価値発見からコンテンツ再整理を行います。  
その上で、販促ツール作成、企画書作成、エージェント紹介までの一式で行う完全1対1コンサルティングです。
- ・弊社取引先エージェントへのご紹介を行うなど、企業がエージェントでの講師登壇を達成させることを目標としています  
※登壇の保証は行っておりません

### ●こんな方にオススメいたします。

- ・フリー講師として、これからデビューしていきたいが、どこから手を付けたらよいか分からない
- ・フリー講師として、数年自主的に活動してきたが、あまり登壇依頼を獲得できていない
- ・数年間、講師として活躍してきたが、既存のコンテンツ以外に、新コンテンツを開発して、依頼を広げたい
- ・現在の取引エージェントの仕事の範囲から、もっと大手や自分を買ってくれるエージェント・企業と仕事をしたい

### ●ご契約にあたり

- ※コンサルティングにあたっては、ご面談の上、審査があります。（※お引き受けできない場合があります）
- ※途中での解約は基本的にお断りしております。万が一の事情の場合は、休止して再開など協議の上行います
- ※コンサルティングの対面場所は、講師のオフィス、あるいは、Brewの会議室となります。
- ※コンサルタントの交通費は、都内実施の場合は上記に含まれております。それ以外の場合は実費ご請求申し上げます

# (参考) 1対1講師養成コンサルティング 全体スケジュールイメージ

	1月目 前半	1月目 後半	2月目 前半	2月目 後半	3月目 前半	3月目 後半	4月目 前半	4月目 後半	5月目 前半	5月目 後半	6月目 前半	6月目 後半	7月目 以降
コーチング 面談	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	
	←————— コンサル期間 —————→										←————— 不足する場合【6ヶ月まで】 —————→		
目指す もの	ドメイン開発				コンテンツ開発								
	商品ラインナップ開発						営業資料開発						
内容	過去未来環境分析				研修スライド・ワーク開発								
	棚卸し		競合比較・顧客ニーズ分析				提案書・メニュー表・価格表 開発						
WEB									web開発・準備				
									メルマガ等準備				
セミナー									セミナー企画作成				
									セミナー実施				
営業 活動									企業・エージェント訪問				
									自主セミナー実施				

## 講師養成講座 メニュー②

### 【方法2】 宿題付きアドバイザー方式 (1ヶ月単位契約:最短3ヶ月以上)

	実施内容	費用
講師養成アドバイザー費	月に1回の面談 メール相談週に3往復まで 宿題の提示、内容のアドバイス 企画書、営業ツールの作成アドバイス 攻略エージェントのご提案	¥50,000/月/延長無制限 ※一旦休止後の再開も可能

- 実施内容:宿題を出して、その宿題をやってきてもらい、アドバイスをするスタイルです。  
当社は提案書やコンテンツなど作成致しません。また、エージェントの紹介は行わず、提案のみさせていただきます。

※途中でのアドバイザー中止は、4ヶ月目以降であれば、お申し出て頂くことで、当月末に解約可能です

※コンサルタントの交通費は、都内実施の場合は上記に含まれております

※アドバイザー方式は、終わるまで延長していくことで実施します。また一旦休止して、一度整理しての再開も可能です

### 【方法3】 壁打ちコーチング方式 (1ヶ月単位契約)

	実施内容	費用
講師コーチング実施費	月に1回の面談 メール相談月に3往復まで 主に、ご相談にお答えし、情報提供し アイデアを出しあっていくスタイルです	¥30,000/月/延長無制限 ※一旦休止後の再開も可能

- 実施内容:講師の方の目指すビジョン、ありたい姿、お持ちの課題に対して、ご相談を受け、ご質問に対してお応えしていきます。

※エージェントの紹介など実務的なご支援は行いません。課題を整理し、方向性を見出す壁打ちサービスです

※途中でのコーチング解約は、お申し出て頂くことで、当月末に解約可能です

※コンサルタントの交通費は、都内実施の場合は上記に含まれております

※コーチング方式は、完了しない限り延長していくことが可能です。一旦やって、休止して、一度整理して再開も可能です



## 実施にあたってのご留意点

- ※ 本コンサルティング、コーチングプログラムは、丸投げ状態の委託業務ではなく、ご本人の意思と本人の自助努力を行いながら、共同で実施するものである点、ご理解ください
- ※ 参加前に、「売れる講師になる！」という明確な意志・ゴールイメージをもってとりかかってください  
原がなんとかしてくれる、という思いの方は、お引き受けいたしません。
- ※ 実施の際は、「自分で開発する！」「当社がそれを支援する！」という意識で参加ください  
待受け・指示待ちではなく 自主的・前向きに進めていってください  
「教える人になる」のですから、自ら学び、実践することを率先垂範ください
- ※ 資料作成等は、フォーマットをお渡ししますので、宿題で作成してくる、日々思考して練りだす  
という作業や思考を行っていただきます
- ※ 1対1コンサルティングの場合は、企業向け提案書は、弊社で1本作ってお渡しします  
ただし、その後も改善、ブラッシュアップを続けてください
- ※ 開発した内容は、講師本人に限り利用可能です。他の講師へ転用やコンテンツ流用は禁止します。
- ※ 当社が講師からお預かりするコンテンツ、著作物の著作権は講師に帰属します  
講師のwebやパンフレット、その他販促物への記載は当然可能です(積極的に行ってください)
- ※ コーチングに関しては、4ヶ月目以降であれば、途中解約は可能です。(当月中の解約が可能)  
また申し訳ありませんが、当社からコンサルティング委託の解約を申し出る事があります。ご容赦くださいませ

## 講師養成コンサル オプション

	実施内容	費用
【オプション】 やりっ放しにしない研修講師 講師3.0 講座受講料	Brewオリジナルの一步上をいく研修講師養成講座。研修当日だけでなく、研修前、研修後まで関わり、教育の定着化に関わるようになるスキルを養成します 担当講師：(株)ネットマン永谷研一	¥99,800/ 2日間研修+ActionT.C1ヶ月利用
【オプション】 紹介セミナー企画実施	法人の研修担当向けのセミナーを当社主催で開催した場合 企画・告知・会場・印刷費などが含まれます	¥30,000/本
【オプション】 講師STP発見グループワークシヨップ	講師の基礎となる「私は何の講師」というドメイン開発を、集中的に行うコースです。4人～8人までの範囲で、グループワーク的に進めます。1日+個別フォローとなります	¥180,000~/回 ※1グループ4人の料金です
【オプション】 講師オーディション参加費	研修会社6社が審査員として参加するオーディション。1人 現在行っておりません 本来価格 5万円を先行割引案内	¥30,000/回
【オプション】 セミナー勉強会などでのBrew原の登壇	弊社代表に依る、講師向けセミナーの登壇フィーとなります。講師向けのイベントなどでの登壇は、通常登壇費より安くお引き受けしております。	¥10,000～50,000/2～3時間

※上記のオプションは、時代の変化や講師ニーズに合わせて、内容変更や実施中止がある点ご容赦ください

※紹介セミナーは、双方の合意のもと、来場者が多くなる月に、あるいはエージェントオブザーブの機会などを狙って開催します

※講師オーディションは、現在開催しておりません。申し訳ありません。

※講師向けセミナーの登壇は、1時間～5時間まで対応可能です。地方の場合は交通費もありますが、ご相談ください



# Brew

人が育つ環境を「醸造する」  
人が持つ「うまみ」を引き出す



## 会社概要

法人名	Brew 株式会社 【Brew.inc】
代表	原 佳弘
営業所	東京都中央区銀座7-13-6
E-mail	<a href="mailto:hara@brew-ing.com">hara@brew-ing.com</a>
ホームページ	<a href="http://www.brew-ing.com">www.brew-ing.com</a>
連絡先	03-4405-9791
事業内容	コンサルティング事業 セミナー、教育研修事業 営業・マーケティング支援 デザイン開発事業