

Vol.3

「新職種」を創る新しいビジネスモデル

新・養成講座ビジネス 無料オンラインプログラム

New Training Course Business Free Online Program



株式会社コンサルタントラボトリー

Vol.3

「新・養成講座ビジネス」を成功させる3つのポイント②

成果の出る&満足度の高い養成講座の 作り込み、運営方法

「新・養成講座ビジネス」を成功させる3つのポイント①

コンセプト&ビジネスモデルの決定

「新・養成講座ビジネス」を成功させる3つのポイント②

成果の出る&満足度の高い養成講座の 作り込み、運営方法

「新・養成講座ビジネス」を成功させる3つのポイント③

集客（マーケティングの仕組み化）& Zoomによる高単価セールス

「コンセプト」が最重要 &
「ビジネスモデル」の組み立て方で



将来の売上が10倍変わる事も

成果とは？

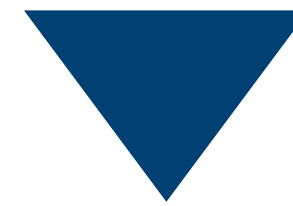
＝

**コンセプトの実現。
設定した目標を達成してもらうこと。**

「コンテンツ」と「運営方法」

1. コンテンツ

重要なのは『再現性』が高いこと



誰が受講しても同じような結果（成果）が出る
「講師の先生だから成果が出た」ではない。



①

ノウハウを
言語化&体系化
する

②

ゴール設定&
全体設計

③

ステップ・バイ・
ステップ&
スモールステップ

④

成果の出る
学習スタイル

⑤

講師のスキル



①

ノウハウを
言語化&体系化
する



②

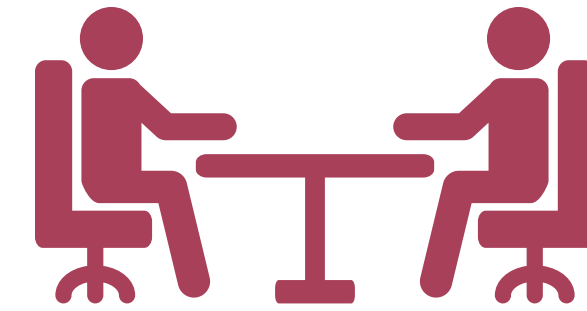
ゴール設定&
全体設計



③

ステップ・バイ・
ステップ&
スモールステップ

- 全てテンプレート化
- 穴埋め式で『講座』を作ることが出来る
- インタビュー&コンサルティングの実施



4

成果の出る
学習スタイル

- 1. 教えて (レクチャー) → 2. やってみせて (デモ) → 3. 実際にやってもらおう (ワーク)
 - レクチャー以上にワークショップを重視

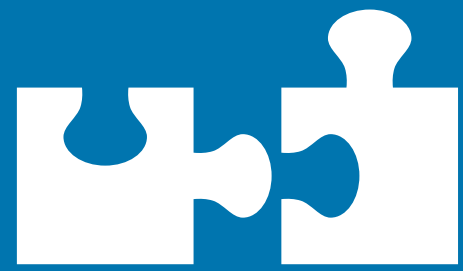


- ・プレゼンス
- ・パブリックスピーキング
- ・プレゼンテーション

2.「運営方法」

「成果」と共に「満足度」を高める（6ヒューマンニーズ）

『安定感・安心感』
のニーズ



『不安定感・不確実感』
のニーズ



『自己重要感』
のニーズ



『愛・繋がり』
のニーズ



『成長』の
ニーズ



『貢献』の
ニーズ



例えば…

- ・ 仲間が出来た
- ・ 新たな人脈が出来た
- ・ 貢献できた
- ・ 新しい知識の習得、学ぶ楽しさ
- ・ 成長の実感
- ・ 居場所



①

ルール設定・規約作成・契約書

②

業務チェックリスト

③

受講生のサポーター化

- ・理念に共感して手伝ってくれる仲間
- ・講座運営のサポート
- ・後輩(次の期の講座生)のサポート
- ・サブ講師として活躍

※コンラボには事務局運営の専門部署(CRM部: カスタマーリレーションマネジメント部)があり、マニュアル化している



**本講座ではこの重要な「コンテンツ」制作のために、
認定コンサルタントがインタビューを行い、テンプ
レートに基づいて講座を作り上げます。また、事務局
運営のテンプレート&チェックリストを提供します。**

◆ 3つのコースを用意

「新・養成講座ビジネス」実践コース：全6回（3ヶ月）

「新・養成講座ビジネス」マスターコース：実践コース（3ヶ月）＋特別セミナー&ワークショップ（9ヶ月）

「新・養成講座ビジネス」プロデュースコース（※要審査）



① 認定コンサルタントによるZoomでの 「新・養成講座ビジネス」診断

認定コンサルタントが1対1で
あなたの「新・養成講座ビジネス」の可能性を
診断いたします。



② 本講座のご案内

「新・養成講座ビジネス」を実践するための
「本講座」についての詳細な内容について
ご説明をさせていただきます。



第4話

「新・養成講座ビジネス」を成功させる3つのポイント③

**集客（マーケティングの仕組み化）&
Zoomによる高単価セールス**