

**社労士のための「本気で年収 1,000 万円突破」セミナー
カリキュラム**

		内 容
1	8/15(金)	<p>「稼げる社労士」になるために必要な行動パターンとは</p> <p>(1) オリエンテーション (2) 売上 1,000 万円達成計画を作ろう！ (3) コンサルティングの提案と進め方</p>
2	8/16(土)	<p>「単価3倍計画」を作ってみよう</p> <p>(1) 現状を認識する ～現在の単価を計算してみよう～ 月額平均の報酬額と業務に従事している時間数で具体的に、現在の単価がどれぐらいなのかを把握する。 (2) 具体的な単価3倍計画を考える ◎就業規則の業務を単価10万円→30万円にする方法 (3) ワークシートで単価3倍計画を作成する ワークシートで各自、就業規則作成業務から展開できる単価3倍計画を作成する</p>
3	8/17(日)	<p>「単価3倍計画」から「売上 1,000 万円」計画へ</p> <p>(1) 計画発表会 (2) グループディスカッション ◎単価3倍から5倍にするには？ 人事制度設計、考課者訓練、ヒューマンアセスメント研修、職務分析、職務評価、人件費マネジメント、組織診断など周辺業務の可能性を考える。 (3) 単年度の売上 1,000 万円計画を作成する 現在の業務+αで売上 1,000 万円達成できる計画を作成する。</p>
4	8/30(土)	<p>コンサルティングへのアプローチ</p> <p>(1) コンサルティング案件の発掘とアプローチ ◎既存業務からコンサルティング契約に移行するノウハウ (2) コンサルティングニーズの的確なヒアリング ◎真のニーズを探るヒアリング方法 (3) 提案書・見積書の書き方 (4) コンサルティングの営業方法（ロールプレイング）</p>
5	8/31(日)	<p>実際のコンサルティングはこうやる</p> <p>(1) 問題点の発見方法 (2) 課題の抽出方法：階層的に (3) 解決策の案出方法：多角的に (4) 具体的な報告書の書き方 (5) 報告のプレゼンテーション (6) 提案から実施サポートの顧問契約への展開</p>

◎8月15日(金)のみ座学で行います。その他の日は、多少の座学もありますが、原則として全体、グループまたは個人で演習、実習を中心とした実践的なゼミ方式で行います。