

創業セミナー講師のスキルアップをしたい方へ

対象：①現在、創業セミナーの講師をしている方  
②中小企業診断士、税理士、社会保険労務士など  
事業者支援の仕事をしている方（したい方）

## 創業セミナー講師育成スクール

※不定期に開催されている講座です。過去 12 回の開催実績があります

開業率を 10%にするという国の政策もあり、創業セミナーが全国で展開されています。一方で、集客力が弱く、満足度も上がってこないセミナーが多いのも現状のようです。知識だけあっても講師はできません。満足度が高いセミナーって何だろう？創業するまで、そして創業した後も寄り添う支援って何だろう？創業支援の本質をお話ししながら、創業セミナー講師としての基礎を身に付けることができるようにカリキュラムを組みました。

1、受講料：5 万円（4回コース）※テーマ4のみ1回単位の受講可 1万5千円／半日

2、時間 10:00～17:00（1 日目～3 日目）

※4 日目のロールプレイは、3 時間（参加者の皆様のご都合に合わせて別日程を組みます）

3、日程 2 月（土日祝）コース 2 月 9 日（土）・2 月 10 日（日）・2 月 11 日（月・祝）

3 月（祝土日）コース 3 月 21 日（木・祝）・3 月 23 日（土）・3 月 24 日（日）

※選択したコースに出席できない日がある場合は、別コースの同じカリキュラムを受講してください。

4、定員：各コース共に定員 6 名 5、講師：川口佐和子

6、開催場所：有限会社ワークショップ オフィス（予定）

日にち	内容
1 日目 2月9日又は3月21日	テーマ1 コンテンツの作り方 ・ターゲット別 セミナーカリキュラムの作り方 ・テキスト・講義レジメの作成方法 (宿題) カリキュラムを作成しましょう
2 日目 2月10日又は 3月23日	テーマ2 講師力のブラッシュアップ ・「惹きつける話し方」&「理解できる話し方」 ・カリキュラムごとの解説力アップ (宿題) 話すつもりで ppt を作成しましょう
3 日目 2月11日又は 3月24日	テーマ3 仕上げの発表会 ・模擬講義（全員）
4 日目 別日程	テーマ4 個別支援の方法（個別相談のロールプレイ） ※受講者の皆様のご都合に合わせて日程を組み、 2～3 名のグループで面談のロールプレイを実施します。

### 創業セミナー講師育成スクール

お申込み・お問合わせ

有限会社ワークショップ 担当：川口

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町 3-24-1-406

Tel : 03-5283-3371 fax : 03-5283-3372

e-mail kawaguchi@m-workshop.co.jp

HP : <http://www.m-workshop.co.jp/>



お申し込み方法は裏面へ

**FAX又はメールにて、お申込みを受け付けいたします**

※プロフィールを常に準備されている方は、申込時にプロフィールと一緒に送って下さい。

1, FAXのかたは以下にご記入の上、FAX 03-5283-3372 へご送付ください

創業者セミナー講師育成スクール 申込書	
コース希望 (どちらかを○で囲んでください) 2月(土日祝)コースを希望 3月(祝土日)コースを希望	
お名前 (ふりがな) ( )	ご年齢 才
ご住所 〒	
Tel :	e-mail
事業者支援の経歴 ●国家資格を持っている方 資格名 ( ) 合格年度 年(西暦) ●以下のいずれかにチェックをしてください。 <input type="checkbox"/> 1, 独立開業していない <input type="checkbox"/> 2, 独立開業している(士業として仕事をしている) <input type="checkbox"/> 3, 独立開業している(士業以外の事業をしている) ●3と答えた方は、事業内容を以下にお書きください [ ]	

2, メールの方は、以下の内容を記入して kawaguchi@m-workshop.co.jp にメールをご送付ください。

件名：創業セミナー講師育成スクール申込み

内容：①氏名(ふりがな) ②ご年齢 ③ご住所 ④電話番号

⑤国家資格を持っている方 資格名 ( )

⑥1～3のいずれかをご記入ください。

1, 独立開業していない

2, 独立開業している(士業として仕事をしている)

3, 独立開業している(士業以外の事業をしている)

※3と答えた方は、事業内容をお書きください

⑦コース希望(どちらかを選んでください)

2月(土日祝)コースを希望

3月(祝土日)コースを希望

代表略歴

川口佐和子(有限会社ワークショップ 代表取締役)

1995年 中小企業診断士として開業 「創業支援は16年の実績」

中央大学卒業後、ジャスコ(株)(現イオン(株))に入社。ベビー用品の売場販売を経た後、ベビー用品・子供服のバイヤーに従事。

量販店での経験を生かし、アパレル及び食品関係の小売業を中心とした経営活性化(収益向上)に努める。「従業員が育てば企業は育つ」が基本的なコンサルティング姿勢。

その他：起業家支援、事業再生支援