



プロ講師養成講座

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役 横須賀 輝尚

未来につながるcontentsを。  POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fun Communication



自己紹介

未来につながるcontentsを。  POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fun Communication

講師プロフィール



- 横須賀 てるひさ
- 1979年埼玉県行田市生まれ
- 2003年行政書士事務所開業
- 2005年株式会社パワーコンテンツジャパン設立
- 講師実績：徳島県藍住町商工会、調布市商工会、山梨県行政書士会、新潟県行政書士会、三重県行政書士会、福井県行政書士会、株式会社ライブドア（マザーズ上場時）、最大講演人数700名。累計講師経験200回以上。
- 書籍：「株式会社はじめての設立&かんたん登記」、「もう、資格だけでは食べていけない」等、15冊12万部。

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved. 3

Smart Consulting & Fun Communication

自己紹介をお願いします。

- **(1) 名前**
- **(2) 仕事内容**
- **(3) 講師経験**
- **(4) 今日得たいもの**

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 4

第1部
プロ講師としての必要知識

smartfun!

未来につながるcontentsを。 POWER CONTENTS JAPAN

プロ講師の定義とは？

- **(1) お金が取れるセミナーができる**
- **(2) セミナーで自分の商品が売れる**
- **(3) 記憶に残る**
- **+最低限のマナー**
- **+見た目**

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 6

なぜ、セミナーが重要なのか？

- セミナーによる営業
- セミナーによる収益アップ
- セミナーによるブランディング
- セミナーによるアライアンス
- セミナーによるマスコミ取材

アライアンスセミナーによる収益アップ例

- 98,000円のセミナーで8名



- ステージの高い人とも組める

セミナーのメリットをまとめると・・・

1. 売りたいものを売ることができる
2. ブランディングになる
3. 収益をローリスクで伸ばすことができる
4. アライアンスによって相乗効果が出せる

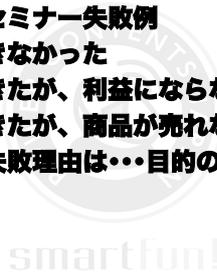
プロ講師として必要な3つの要素

- 1. 目的意識
- 2. 集客力
- 3. コンテンツ構築力
- 4. プレゼンテーション能力



なぜ、セミナーが失敗するのか？

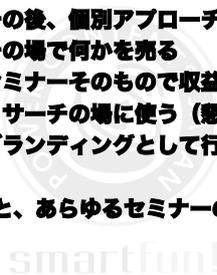
- よくあるセミナー失敗例
- ①集客できなかった
- ②集客できたが、利益にならなかった
- ③集客できたが、商品が売れなかった
- すべての失敗理由は…目的の欠如



セミナー開催の目的をどこに置くか？

- ①集客…その後、個別アプローチをかける
- ②集客…その場で何かを売る
- ③集客…セミナーそのもので収益を上げる
- ④集客…リサーチの場にする（懇親会）
- ⑤集客…ブランディングとして行う

- 目的がないと、あらゆるセミナーの構築は失敗する。



自主開催セミナーの場合に、もっとも重要なことは？

- **日付けを決めること**
- **私は 月 日に
セミナーをします**

セミナー開催の具体的手順

- 0. 目的の設定
- 1. 日付の決定 (日付は3ヶ月以内の土日)
- 2. 会場おさえ (公約施設、会議室、ホテルなど)
- 3. テーマ設定
- 4. (ネット集客なら) サイト作成
- 5. 決済作成 (カード、代引き、銀行振込など)
- 6. DM・チラシ作成
- 7. 広告出向先選定
- 8. 告知協力者お願い
- 9. 集客開始
- 10. コンテンツ作成
- 11. リハーサル

事例①

- (1) セミナーの開催を決定
 - セミナー日時を決め、実行することを決意。セミナー会場は「それほど高くないが、見栄えが良いところで交通の便が良いところ」を基準とした。
- (2) 協力者の手配
 - 高単セミナー(25,000円)だったため、自社リスト(当時およそ4000名)だけでは足りないと思い、協力してくれる人をピックアップ。メールや電話ではなく、直接訪ねる場をお願いした。見返りは出版社の紹介など。
- (3) 撮影の手配
 - 撮影してくれる会社に依頼。ただし、「今後もお預りするので、料金は多少安くありませんか?」と交渉。結果として少し安くなった。売場ことを考えたので、会場も重要だった。
- (4) レター制作に着手
 - サイトから申し込んでもらうために、サイト上に1枚物のレターを書いた。

事例②

- (5) 決済の作成
 - ・ 当時はインフォストアというカード決済を使用した。銀行振り込みも用意し、これは自分で入金管理をした。
- (6) 集客開始
 - ・ メールマガジンで一斉に告知。ここぞという時は、徹底的に売る。途中のメルマガで「申し込みがすでにあること」「売場がいくつなのか」を把握し、希少性をアピールした。プレスリリースも出した。
- (7) 招待客の確保
 - ・ 万が一集客ができなかった場合、セミナーを成立させるために招待客を準備した。これもセミナーの中で扱った。
- (8) アルバイトの確保
 - ・ 受付、司会をお願いするためにアルバイトを確保。今まで会った人の中から確保をお願いした。

会場選定について

- 1. テーマと客層に合った会場にする
- 2. 交通の便を考える (駐車場含む)
- 3. できれば1度下見をする
 - ・ 会場の雰囲気
 - ・ 機材の確保 (プロジェクター、マイク、ネット環境、ホワイトボード)
 - ・ トイレ

司会・受付について

- 【司会・受付がいる場合】
 - ・ セミナーに集中できる
 - ・ 講師のブランドが上がる
 - ・ 予備せぬ出来事に対応しやすい
- 【司会・受付の頼み方】
 - ・ 自社スタッフから出す
 - ・ 臨時アルバイトを出す
 - ・ 余裕があればスタッフ匠をつくる
 - ・ 原簿はスーツを推奨
 - ・ 司会文をつくる

お客様の声をつくるためのセミナーを実施する

- お客様の声が「0個」では集客が心許ない
- **まずはお客様の声を取るためのセミナーを実施**

資格業で成功するノウハウ・エッセンスがあらゆる視点角度から体系立ててまとめられていて、このカリキュラムをそのままやっていけばうまくいくという納得感がありました。

講義中に書ききれなかった各種質問に改めて答えて、自分の中の疑問をしたいと思います。

■ よしかわ労働コンサルティング 吉川 直子様 (東京都渋谷区)

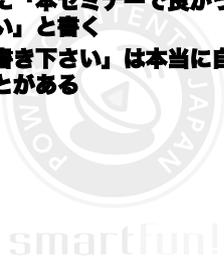
資格業で成功するノウハウ・エッセンスがあらゆる視点角度から体系立ててまとめられていて、このカリキュラムをそのままやっていけばうまくいくという納得感がありました。

講義中に書ききれなかった各種質問に改めて答えて、自分の中の疑問をしたいと思います。

POWER CONTENTS JAPAN
Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved.
19

アンケートの実施 (お客様の声を取るため)

- ストレートに「本セミナーで良かった点をお聞かせください」と書く
- 「自由にお書き下さい」は本当に自由に書かれてしまうことがある



POWER CONTENTS JAPAN
Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved.
20

依頼セミナーの営業①

- **1. 講師登録サイトに登録する**



POWER CONTENTS JAPAN
Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved.
21

講師登録サイト一覧

- 講師依頼ドットコム <https://www.kouenral.com/entry/koushi.htm>
- システムブレーン <https://www.sbrain.co.jp/partner/index.html>
- セミナー動画・派遣センター https://www.naken-center.net/doc0/index_kd+9.htm
- 寄席堂 https://www.kenshudo.net/sp_howitz/
- 講師BANK <http://www.ig-c.net/cgi-bin/kbank/alteup.cgi?category=1&page=5>
- ブレーン <http://www.kkbrain.co.jp/regist/index.html>
- 達人100部 <http://www.100kou.com/register.html>
- 講師余さび <http://www.be-power.jp/html/registration.html>
- 講演文化センター <https://www.ync.ne.jp/center/yokohama.htm>
- ジャイロセミナー&研修.net <http://semi-kun.net/registration/index.cgi>
- ティーチヤーズ https://www.teachers.bz/lecturer_entry.html

依頼セミナーの営業②

- 2. プロフィールに講演実績、演目を載せる
 - 名刺、HP、ブログ、facebook等
- 3. HPにセミナー動画を載せる
- 4. セミナーの主催者に営業する
- 5. 各種団体に営業を行う

補足：録音について

- ICレコーダーでの収録
- プロに依頼する収録
 - 音声 3時間5万円前後～
 - 動画 3時間10万円前後～

基礎知識のまとめ

- 1. プロ講師の定義
 - (1) お金が取れるセミナーができる
 - (2) セミナーで自分の商品を売れる
 - (3) 記憶に残る
- 2. セミナーで重要なのは、「目的」
- 3. お客様の声がない人は、まずお客様の声を取ってから
- 4. 場所は客層と金額に合わせる
- 5. 会場の準備・下見を怠らない
- 6. 日を決めて始めよう

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved. 25

**第2部
集客の考え方と集客方法**

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved. 未来につながるcontentsを。 POWER CONTENTS JAPAN

セミナー集客の基本的な考え方

DM
メール
メルマガ

顧客リスト

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved. 27



DMで集客する

- 1. **ダイレクトメールのセオリーを知る**
 - (1) セールスレター
 - (2) お客様の声
 - (3) 申込み用紙
- 2. **名簿の取得**
 - (1) 自社名簿を整理する場合
 - (2) リストを譲受する場合

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved. 29

FAXDMで集客する

- <http://www.netreal.jp/>

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved. 30

FAX申込みからの流れ

- 1. FAX申込み
- 2. メール or 電話 or FAXで確認
- 3. 銀行振り込みまたは代引きで参加証
- 3-1. 銀行振込の場合は、入金確認後参加証を送付



アナログでも営業をする

- (1) 1枚もののチラシをつくって、常に配布する
- (2) できれば、FAXとネットどちらでも申し込めるようにしたい



ネットで集客する

- (1) ランディングページをつくる
 - <http://lp-web.com/>
 - PCJが運営してきたすべてのセミナーは、ランディングページによるもの。→参考サイト
- (2) 決済をつくる
 - フォーム (<http://www.formman.com/>)
 - カード (<http://www.infotop.jp/>)
 - PeaTIX (<http://peatix.com/>)



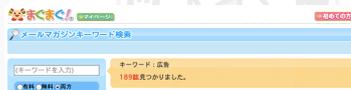
メルマガで集客する

- <http://autoblz.jp/> (オートビズ)
- <http://www.jcity.co.jp/> (ジェイシティ)
- データ登録と定期的なメールマガジンの配信

smartfun!

メルマガ広告を出す

- (1) 広告出稿受付を探す
 - <http://www.mag2.com/>
- (2) 個別交渉



smartfun!

集客協力者を探しておく

- (1) メールマガジン発行者
- (2) 会・組織の管理者
- (3) 告知してもらおう代わりに、招待してしまう
- (4) アフィリエイト販売の協力を募る

smartfun!

第3部
コンテンツとレジュメの作り方

smartfun!

未来につながるcontentsを。 POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fun Communication

利益を出すコンテンツ作成の3ステップ

```

graph LR
    A[お客様の悩みは何か?] --> B[自分が提供できるコンテンツは何か?]
    B --> C[共通するコンテンツは?]
    
```

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 38

Smart Consulting & Fun Communication

バックエンド商品を売るコンテンツ作成の3ステップ

```

graph LR
    A[セミナー終了時に商品を買いたくなるためにはどうしたらいいか?] --> B[どのような人から買いたいと思うか?]
    B --> C[そのときに申し込んでしまう特典・メリットは?]
    
```

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 39

Smart Consulting & Fun Communication

バックエンド商品を売るコンテンツ構成②

```

    graph LR
      A[顧客の問題提起] --> B[自社商品での問題解決]
      B --> C[自社商品を買った人の成功事例]
      C --> D[商品説明・申込み説明]
    
```

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 40

セミナー構成

- **バックエンド販売型・・・2時間半**
 - 無料～5000円程度
 - 60分×2 + 質疑応答30分 10名以下
 - 事前に商品の販売があることを伝えておく
- **コンテンツ提供型・・・3時間 (以上)**
 - 3時間であれば、15000円程度がやりやすい
 - 50分×3 + 質疑応答20分
 - ワークショップ型セミナーは満足度が高い
 - 自主学習型と共同作業型
 - 高額+少人数セミナーは自己紹介と名札を用意する

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 41

タイトル、テーマの切り口の考え方①

- (1) 対象を絞る (飲食店向け・・・)
- (2) 規模を絞る (年商3億円未満・・・)
- (3) 最新版にする (2011年最新版・・・)
- (4) ボリュームを増やす (1日セミナー・・・)
- (5) オリジナルメソッドを主張する (〇〇式)
- (6) ワーク形式にする (書き込み式・・・)

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 42

タイトル、テーマの切り口の考え方②

- 誰でもできる売れるタイトルづくり
は (が)、 _____ で、
に、 _____ なる。
- (モノ・人) は (が)、 _____ (何) で、
(どのように・数値) に、 _____ (結果・数値) なる。
- 王道パターン
 - 真実○○ 悪い○○
 - たった○○時間で○○なれるセミナー
 - 高が能力で○○できるようになるセミナー
 - ○○年更新セミナー
 - ○○する方法
 - ○○の法則、ルール

要素分解法でコンテンツを無限につくる方法



レジュメ成功の法則

- 戦略的レジュメ作成法
 - レジュメは厚くなればなるほど、満足度が高まる
 - レジュメは厚くなればなるほど、レジュメを見る
 - レジュメが薄ければ薄いほど、満足度は低くなる
 - レジュメが薄ければ薄いほど、講師への注目度が高まる
- セミナー初心者 → 厚めのレジュメを用意する
- セミナー中・上級者 → 中途半端なレジュメを用意する
- ※パワーポイント (プロジェクト) について
- ※レジュメを配るタイミングについて

第4部
成功する実績紹介の作り方

smartfun!

未来につながるcontentsを。 POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fun Communication

プレゼンテーションの重要ポイント

- セミナー成功の90パーセントは…
- 「**出だし**」で決まる
- 失敗の100パーセントは「自己紹介」。
- 成功するセミナーは「**実績紹介**」。

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 47

Smart Consulting & Fun Communication

実績紹介をつくるポイント

	前職まで	現職
仕事内容		
普通でない理由3つ		
クライアント成功事例		
数値化できる実績		
数値化できない実績		
有名人の知り合い		
大企業との仕事		

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 48

Smart Consulting & Fun Communication

もう一度、お隣の方同士で自己紹介をお願いします。

- (1) 名前
- (2) 仕事内容
- (3) 今日得たいもの

smartfun!

第5部 緊張しないためのセミナー準備

smartfun!

プロ講師になるために

- セミナー講師の最大の敵は、
緊張である。
- 緊張は、準備すること経験でしか軽減できない

smartfun!

緊張しないための準備①

- (1) 最初のうちは120%のボリュームをつくる
- (2) リハーサルは納得いくまで行う
- (3) 最初の10分のリハーサルは特に入念に行う
- (4) レジュメの誤字脱字、抜けは徹底的にチェックする
- (5) 真っ白になってしまった時用に、別の資料を用意する
- (6) 当日は早めに出発する
- (7) 予備のPCやレジュメを用意する
- (8) お茶やお菓子をを用意する
- (9) あんちょこは遠慮せずに大量に書き込む
- (10) 参加者と名刺交換してしまう

緊張しないための準備②

- (11) 音楽をかける
- (12) 会場の下見をする
- (13) 受講者との席を近づける
- (14) 奇数川にする
- (15) 小道具を用意する
- (16) サプライズプレゼントを用意する
- (17) 備品のチェックをする
- (18) あえて司会を立てずに行う
- (19) 水を用意する
- (20) 良いことを言おうとしない

緊張しないための準備③

- (21) 5倍ゆっくりしゃべる
- (22) 有名講師も失敗経験がある事を知っておこう
- (23) 参加者同士で名刺交換してもらおう
- (24) 答えやすい質問を事前に用意しておく
- (25) 「使わない」資料を配付する
- (26) 緊張してしまった時には「緊張してます」と言う
- (27) 話し方に自信がない時は「下手です」と言う

わかりやすい話し方のためのルール①

- (1) 「えー」「あの一」を取る
- (2) 名前交換を促す
- (3) 不快な癖を直す
- (4) 小道具を使う
- (5) 身振り手振りを入れる
- (6) レジュメの持ち方を覚える
- (7) 手を突かない
- (8) 聴く
- (9) 明るく、楽しそうに話す
- (10) 見た目から入る (服装、髪型)

わかりやすい話し方のためのルール②

- (11) マイクを使う場合はできればピンマイク
- (12) ホワイトボードはポイントでつかう
- (13) レジュメは文字と図解のバランスを考える
- 不快にさせないために
 - (1) ●●しない人はダメです
 - (2) 質問しておいてバカにする
 - (3) 固有名詞を悪い意味出さない
 - (4) 政治、宗教の話は避ける
 - (5) セクハラ、男女差別にならないように

第6部 ハイレベルな講師になる方法

smartfun!

全体を通してのテクニック①

- 基本は・・・
- 「**エピソード単位**」
- 「**例えば**」
- **私の場合、顧客の場合**

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 58 Smart Consulting & Fun Communication

全体を通してのテクニック②

- **身振り手振りのうまい使い方**
- **行動と合わせて身振り手振りをする**
- **走った、焦った、痛い、などをどう表現する？**

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 59 Smart Consulting & Fun Communication

序盤戦のテクニック①

- **YESセットで手を挙げてもらう**
- **Ex:**
- **(1) テーマに興味ある方？**
- **(2) 実績をあげている方**
- **(3) 最後に残る人に話す**

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 60 Smart Consulting & Fun Communication

序盤戦のテクニック②

- 自分の知っているコミュニティなら、自己紹介から始めない
- (1) 興味をひくトピックが先
(2) 後々自己紹介

smartfun!

序盤戦のテクニック③

- ワンメッセージ
- 「今日お伝えしたいことは●です。」

smartfun!

序盤戦のテクニック④ (強敵がいそうな場合)

- 他にも先生がいらっしゃいます。場合によっては解釈が違う場合もあるかもしれませんが、私はこの方法でクライアントを成功させていきました。
- 最新の情報をお話するように最新の注意をしていますが、万が一新しい情報がありましたら、すぐにお知らせいたします。

smartfun!

序盤戦のテクニック⑤

- 今日の新聞記事から入る
- 「今日の日経の●面を見ましたか？」
- →だいたい見ていない

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 64 Smart Consulting & Fun Communication

中盤戦のテクニック①

- 「まとめます」
- 「ご理解いただいておりますでしょうか？」
- 「復習します」

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 65 Smart Consulting & Fun Communication

中盤戦のテクニック③

- 自分ができている（やっている）ことを話題にする
 - Ex:採用、法人設立、遺言書、相続、借り入れ、助成金、
- 多くの企業が間違っている or 多くの企業が知らないのですが・・・
- 意外と知られていないのですが・・・

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN Copyright©Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved 66 Smart Consulting & Fun Communication

中盤戦のテクニック④

- 同業者でここまでやる会社はないと思いますが・・・
- 今お伝えしたのは、たくさんある●●の一部なのですが・・・
- アメリカの法律では・・・
- 海外の法制度の話をする

POWER CONTENTS JAPAN

POWER CONTENTS JAPAN

中盤戦のテクニック⑤

- 私個人的にはこの●●は直した方が良いと思うのですが・・・
- 笑いについて

POWER CONTENTS JAPAN

POWER CONTENTS JAPAN

終盤戦のテクニック①

- 冒頭でお話したこととつながるのですが・・・
 - (ハリウッドライティングバイブル)
- 重要なので、もう一度繰り返します。これだけは忘れずに持って帰ってください。
- 徐々に言い切り型に
- テクニック → パッション

POWER CONTENTS JAPAN

POWER CONTENTS JAPAN

終了戦のテクニック・補足

- 名刺交換のうながし
- 質疑応答のテクニック
- 片付けをするかしないか
- 最後まで気を抜かない

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN

POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fair Communication

本講座修了認定について

- 15分以内の「実績紹介」を動画データで横須賀あてにお送りください。
- 内容をチェックして、修了認定させていただきます。

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN

POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fair Communication

質疑応答

- 質疑応答
- ~17:45

smartfun!

POWER CONTENTS JAPAN

POWER CONTENTS JAPAN

Smart Consulting & Fair Communication

プロ講師養成講座受講ありがとうございました！

- **社会人基礎力養成講座、メンタルヘルスマネジメント講師養成講座などでもよろしくお願ひします！**
- **本日はありがとうございました！**
- **横須賀てるひさ**

smartfun!

Smart Consulting & Fair Communication
