

- 診断士登録に向け、実務補習を15日受けていない方は、全9回コースで8日分(8ポイント)または、全6回コースで5日分(5ポイント)を取得できます!**  
**なお、オプション参加の場合は、更に追加で1日分(1ポイント)を取得できます。**

日程・テーマ・内容 全9回コース (全9回+Web講義4回)・全6回コース (全6回+Web講義4回)

教材	各回、メールにて事前に配布	ノートPC ※必ずパソコンを使用してください。(スマートフォン・タブレット不可)また、Zoomではビデオも使用するため、カメラが付いているものをご用意ください。(外付けのWebカメラでも可) 資料作成の際は、Microsoft PowerPointをご用意ください。 ※全9回コース参加の方はWordも使用いたします。
フォロー	講義に参加できない場合は、講義動画を送信するなどの個別対応をいたします。 初回講義または右記メール(sindansi1@tac-school.co.jp)にてお申し出ください。 なお、実務ポイントが加算される回を欠席された場合のフォローはございません。	各自で ご用意して いただくもの

回数		日程		時間帯	テーマ・実施内容	会場
全9回 コース	全6回 コース	東京 クラス	大阪 クラス			
—	—	2/25 (水)	4/9 (木)	【東京クラス】 20:00～20:40 【大阪クラス】 19:30～20:10	<b>受講に向けたオリエンテーション【参加任意】</b> 受講にあたっての事務連絡や講座全体の流れを当講座メンターより事前にご説明します。 ※初めて実務力養成塾にご参加の方は、オリエンテーションへのご参加を推奨します。(所要時間:30～40分程度)	オンライン ライブ配信
第1回	第1回	3/1 (日)	4/11 (土)	10:00～12:30	<b>クライアント企業の概要説明+診断チームの編成</b> クライアント企業の概要や課題、今回の診断に対する要望などを全体で共有します。その後チームに分かれ、「第2回クライアント企業経営者のヒアリング」に向けて準備をします。	【東京クラス】 リロ会議室 (コンフォート水道橋) 【大阪クラス】 梅田センタービル
第2回	第2回	3/1 (日)	4/11 (土)	14:00～16:30	<b>クライアント企業経営者へのヒアリング</b> 実際のクライアント企業経営者の方に、「事業内容」や直面している課題について話していただくとともに、ヒアリングを実施します。  クライアントの問題点・ニーズを確認する <b>実務ポイント 1pt</b>  東京クラス・クライアント企業 <b>株式会社C-First</b> <a href="https://www.cfirst.org/.about/">https://www.cfirst.org/.about/</a> 株式会社C-Firstは、2023年に設立され、主に外国人人材の人材派遣業を行う企業。創業間もない企業になりますが、経験豊富な複数言語を操る社員が業務面のフォローを行い、契約、法律面は、弁護士資格を有する取締役により、コンプライアンスを重視した事業展開を行っています。現在は派遣企業の数も少しずつ増え、それに伴い派遣社員の数も増加。今後も派遣企業を増やしていき、安定した派遣社員の確保、社員教育・社宅等住まいまで幅広くフォローできる体制を構築していきたいという目標があります。代表の今村社長は、高校卒業後にサッカー修行の為、南米に行って経験を積み、帰国後は、主に不動産業界に身を置き、大手不動産会社等での勤務経験を活かし、その後、当社とは別の不動産会社も経営しています。参加者の皆様には、創業間もない当社について、今後の事業展開を検討いただく形となります。  大阪クラス・クライアント企業 <b>株式会社澄風荘</b> <a href="https://syofuso.com/">https://syofuso.com/</a> 株式会社澄風荘は、兵庫県新温泉町で1992年に創業し、2020年に法人化した料理旅館です。家族と従業員それぞれの専門性を活かした分業体制で運営しており、地域の海の幸を中心とした料理と温かいおもてなしを提供しています。最大の特徴は、専門資格「かにソムリエ」を持つ4名のスタッフによる、松葉ガニを最も美味しく味わっていただくための独自の接客サービスです。顧客ニーズに柔軟に対応する姿勢が高く評価され、じゃらん評価4.7、リピー率約60%と高い顧客満足度を維持しています。また、専務(中小企業診断士)を中心にWebマーケティングや地域連携など経営の近代化にも積極的に取り組んでいます。現在の課題は、冬季のカニ依存からの脱却、季節変動の平準化、組織の脱属人化です。地域資源を活かした持続可能な成長戦略を共に検討いただきます。	【東京クラス】 リロ会議室 (コンフォート水道橋) 【大阪クラス】 梅田センタービル
第3回	第3回	3/8 (日)	4/18 (土)	14:00～16:30	<b>進捗報告に向けた提案内容の検討</b> 「第4回クライアント企業経営者への進捗報告会」に向けて、クライアントの要望に基づき各チームで検討した内容を共有し、メンターからのフィードバックを通じてブラッシュアップを図ります。  クライアントへの進捗報告・意見交換 <b>実務ポイント 1pt</b>	オンライン ライブ配信
第4回	第4回	3/15 (日)	4/25 (土)	14:00～16:30	<b>クライアント企業経営者への進捗報告会</b>  クライアントへの進捗報告の準備 <b>実務ポイント 1pt</b>  これまで検討した内容をクライアントに報告し、「第6回クライアント企業経営者へのプレゼンテーション」に向けた方向性のすり合わせを行います。	オンライン ライブ配信

- ★クライアントと競合する企業にお勤めの方はお申込をお控えください。
- ★下記の講義時間外で、クライアントの業界についての調査や、プレゼンテーション資料の作成等をしていただきますのでご了承ください。
- ★お申込手続き完了後は、速やかにTAC WEB SCHOOLに「マイページ登録」をしてください。
- ★マイページにご登録いただくメールアドレスは、ファイルの送受信が可能なものにしてください。

回数		日程		時間帯	テーマ・実施内容	会場
全9回 コース	全6回 コース	東京 クラス	大阪 クラス			
第5回	第5回	3/29 (日)	5/9 (土)	14:00～16:30	<b>プレゼンテーションに向けた模擬プレゼンテーション・修正</b>  クライアントの要望を意識した提案を検討する <b>実務ポイント 1pt</b>  「第6回クライアント企業経営者へのプレゼンテーション」に向けて、他の診断チームやメンター講師を相手に、第4回進捗報告での指摘事項を踏まえつつ、本番を想定した模擬プレゼンテーションを行います。	オンライン ライブ配信
第6回	第6回	4/5 (日)	5/16 (土)	14:00～16:30	<b>クライアント企業経営者へのプレゼンテーション</b>  クライアント経営者に対し対面にてプレゼンテーションを行う <b>実務ポイント 1pt</b>  全9回コースの方はプレゼン終了後、第7回～第9回の進め方に関する説明会を実施します。(所要時間30分程度)	【東京クラス】 リロ会議室 (コンフォート水道橋) 【大阪クラス】 梅田センタービル
第7回	—	4/12 (日)	5/23 (土)	14:00～16:30	<b>最終報告レポートの準備①</b> <b>実務ポイント 1pt</b>  「第6回クライアント企業経営者へのプレゼンテーション」の結果をもとに作成したクライアント経営者に対する最終報告レポートのストーリーおよび概要を共有し、メンターからのフィードバックを通じてブラッシュアップを図ります。	オンライン ライブ配信
第8回	—	4/19 (日)	5/30 (土)	14:00～16:30	<b>最終報告レポートの準備②</b> <b>実務ポイント 1pt</b>  クライアント経営者に提出する最終報告レポートのドラフト版を共有し、メンターからのフィードバックを通じてブラッシュアップを図ります。	オンライン ライブ配信
第9回	—	4/26 (日)	6/6 (土)	14:00～16:30	<b>クライアント企業への最終報告</b> <b>実務ポイント 1pt</b>  クライアント経営者に対し、最終報告レポートの提出と説明を行います。	オンライン ライブ配信

オープン

大阪クラスの希望者のみ  
有料:10,000円(10%税込み)

「株式会社澄風荘」への現地訪問 **実務ポイント 1pt**  
〈日程〉4/29(水・祝) 13:00～15:00

※現地までの交通費は自己負担となります。※交通機関の乱れなどで参加できなかった場合、ポイントは付加されません。

実務力養成塾講義 (全4回 Web講義) 講義動画は、2月16日(月)～6月6日(土)の期間で配信いたします。  
初めて実務力養成塾にご参加の方は、当講義を必ずご視聴ください。

- 1

テーマ

本当に話したいことが話せるヒアリングーコーチング的アプローチ法ー

内容

クライアントはあなたに「想い」を話してくれますか？いくら会話をしても深められないと感じることもありますよね。ほんの少しの心がけで、自ら進んで話をしてくれるようになるのです！中小企業診断士かつプロコーチである山岸哲也講師が、コーチング的アプローチによるヒアリング方法をお伝えします。  
★当講義は第2回クライアント企業経営者へのヒアリングの回までにご視聴していただくことをお勧めいたします。

■担当

山岸 哲也 講師

Web
- 2

テーマ

診断・助言におけるプレゼンの基本

内容

コンサルタントの診断・助言・提案は「正しいかどうか?」だけでなく、「経営者に受け入れてもらえるかどうか?」が重要なポイントになります。提案場面においては「どう役立つ知識・助言なのか?」をクライアントに分かってもらうことが必要不可欠です。デザイナーとしての経験を活かしながら中小企業の診断・助言業務に携わっている杉律子講師より、提案の伝え方・話の組み立て方・プレゼンの手法を学びます。  
★当講義は「クライアント企業経営者へのヒアリング」までにご視聴していただくことをお勧めいたします。

■担当

杉 律子 講師

Web
- 3

テーマ

複業診断士の働き方と、独立のためのステップアップ

内容

診断士の資格取得後の活動は、どのようにスタートすべきでしょうか。企業内診断士として活躍している浦上智行講師が、中小企業診断士としてのノウハウを会得しながら、独立に向けてステップアップする方法をお伝えします。

■担当

浦上 智行 講師

Web
- 4

テーマ

プロコンサルタントの業務について

内容

プロコンサルタントとして生計を立てるためには、プロの「仕事術」や「稼ぎ方」を知ることが不可欠です。日々、中小企業の診断・助言業務に携わっている荒木慎吾講師より、支援基幹業務の内容、実際のコンサル業務、顧問契約の方法といった、コンサルタントとしての生計の立て方について学びます。

■担当

荒木 慎吾 講師

Web