

# コンサルティングを 基礎からわかりやすく



# CONSULTING

usuyama



# ビジネス



- ビジネス = 前半戦 + 後半戦
- 前半戦 . . . 売り上げをあげる販売まで
- 後半戦 . . . 企画・サービスの提供まで
- 価格以上の価値 . . . 前半戦 < 後半戦



# 後半戦



- 突き詰めるとボランティア
- 価格の10倍以上の価値提供
- 前半戦とのギャップに注意
- モチベーションをあげていく



# コンサルティングマインド

- クライアントは自分の鏡
- 向き合い共に進んでいく
- 目の前の人を最も大切にする
- 実力をひたすら練磨する



# コンサルティング形態



CONSULTING

- オンラインコンサルティング
- オフラインコンサルティング
- メールコンサルティング
- ツールコンサルティング
- グループコンサルティング
- 対面個別コンサルティング



# 売上至上主義から 価値提供至上主義



- 前半戦の追究→売り上げ至上主義  
→手段を問わず売上が高いのほうが凄い
- 後半戦の追究→価値提供至上主義  
→顧客満足度・顧客感動度をあげていく
- 売り上げ至上主義コンサルタント  
→たくさんの人の犠牲の上に成功を築く
- 価値提供至上主義コンサルタント  
→クライアントと共に咲きながら成長する

# 完

与えられた可能性を信じ不可能を可能に



# CONSULTING

