

6時間で先生は変わる。目の前にあるビジネスチャンスを実際に手にする。

社労士事務所経営の“ツボ” 商品(サービス)の“作り方”と“売り方”

何をすれば顧問先が増え、売上がupするのかをご一緒に考え、答えを出すセミナー。
目標・・・6時間で、自分を目標に向かって“1cm”動かす。

【セミナーの目的】

何をすれば顧問先が増え、売上がUPするかをご一緒に考えます。そして、先生ご自身にとって“ベストな答え”を探し出すと同時に“(5+7)枚のシート”で具体的な“目標”を立て、“行動”を作りだすことをこのセミナーの目的といたします。是非行動を起こして“1cm”目標に近づきましょう。

【参加のお勧め】

次のような“悩み”や“目標”をお持ちの先生、是非ご参加下さい。

“悩み”“不安”“疑問”“疑い”“自信喪失”“意欲倦怠”“自分への不信”“不安定”“懐疑心”

✓開業を予定しているが...どのように活動して良いかわからない(苦勞して、資格は取ったんだけど・・・)

✓開業はしたものの...これからがとても不安 ✓お客様から見た社労士の現状・実態を知りたい

✓自分には出来そうもないベテラン先生方の過去の手柄話は参考になるの?...

✓1号、2号業務(所謂手続き業務)の将来は? ✓自分にはとても“営業”は無理(本音はしたくない)

✓過去の先生方の成功パターンは、これからも通用するのだろうか?

✓年間売上が538万円(H17~H20 社会保険労務士の平均年収・厚労省「賃金構造基本統計調査」)に満たない

✓このまま続けたいが食えない、廃業を考えている ✓何をしてもよく分からない

✓お客様がどこにおられるか見えない ✓職員を採用しようかどうか迷っている

“現状の打破”“コンサルタント志向”“ステップUP”“前向き”“必ず目標を達成する”“2年間は必死に頑張る”

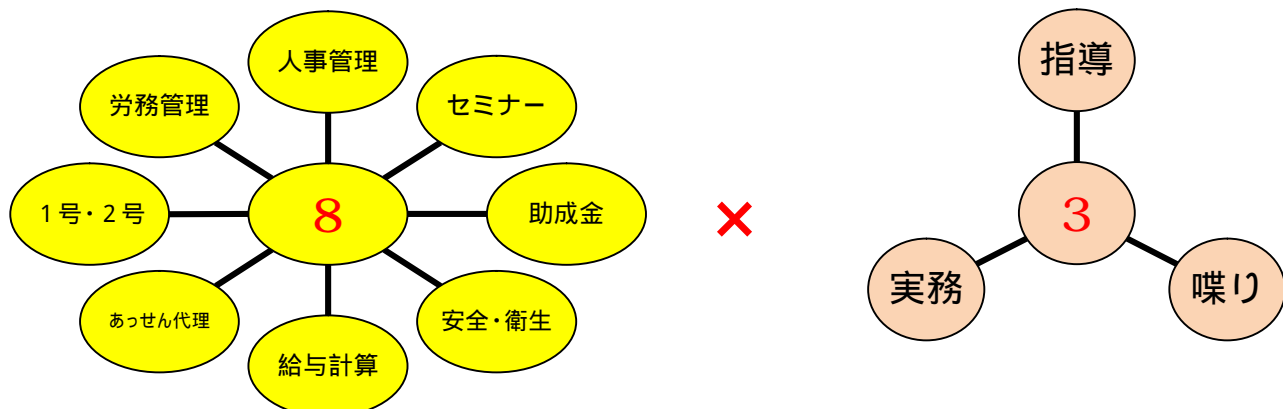
✓人事・労務のコンサルタントはどのような仕事? ✓顧問契約を増やしたい

✓定年で退職し開業したが、今までの経験の活かし方を知りたい

✓“目標売上1,000万円”“目標売上2,000万円”を目指す ✓顧客を増やしたい

✓私一人でやれることには限界があるが、やっぱり職員を入れて事務所を大きくしたい

“社会保険労務士の資格を活かした(これが大切です)8×3の仕事”は、やり甲斐のある素晴らしい仕事です。クライアント企業に経営目標を達成するために必要な人事管理・労務管理のノウハウとツールを提供し、また、実務面での援助をし、対価(コンサルティングフィー)をいただき、共に成長することは、コンサルタント冥利に尽きます。



1. お客様はどこにおられるのか？そして何を求めておられるのか？・・・お客様(ニーズ)の“見える化”

ツボ 今、先生は、お客様とどのような“ミスマッチ”の環境にあるかをしっかり認識する必要がある。

まず第一は、基本に戻ってお客様を知る、需要を知る・ニーズを知るそして“ご依頼の背景”を知る。

- (1) 我々の大先輩“代書屋さん”は総合コンサルタント業・・・我々を“必要とする”企業(人)を探す
- (2) “ニーズ”のレベル“フェーズ0～フェーズ”・・・例：就業規則で考えてみる
- (3) “何故”、“今”・・・ご依頼の背景を分析する LC・RM・ES・CS・SS・CD・CP
- (4) “企業が気づいていないニーズ”を、専門家である我々が“ご提案する 欲求を作り出す”

2. 商品(サービス)を知る・・・供給 = 8 × 3 × 営業の選択肢を作る

ツボ こんなに素晴らしく広いフィールドで我々は仕事をしていることを知る

“8つのジャンル” × “3つの仕事” × “タウンページ” =

- (1) 活躍フィールド・レーダーチャート・・・“8つのジャンル”
- (2) 先生の“今”“将来”・・・“3つの仕事”
- (3) タウンページ・・・“の業種”
- (4) ニッチ戦略 専門化
- (5) 加えて必要な“3つの要素”

3. 足元を固める・・・社労士としての自己分析(己を知る)

ツボ 自分を“知る”、自分の欲しいものを“知る”そして“スタートライン”に立つ

“5枚のシート”が“先生の身を映す鏡”になる

- (1) シート 1 ワーキング・ラインチャート
- (2) シート 2 ライフスタイルを明確にする
- (3) シート 3 仕事の価値観・・・本当に自分は何を望んでいるのか
- (4) シート 4 “社会保険労務士”として私が自分自身に期待すること
- (5) シート 5 私は2年後の平成24年8月27日には こうなっている

4. 事例研究・・・商品(サービス)を作る

ツボ 売り手(供給)側の理屈で商品(サービス)を作るな、売るな、指導するな

“商品(サービス)の束”を作り“箆笥”に入れて売る

- (1) 就業規則・諸規程の“商品(サービス)の束”を作る・・・“7つのキーワード”
- (2) 人事考課(評価)制度の“商品(サービス)の束”を作る・・・“お客様が作らないと制度にならない”
- (3) 1号業務・2号業務の“商品(サービス)の束”を作る・・・徹底した“CD”がキーワード
- (4) 給与計算業務・・・“やれない先生”“やりたくない先生”はご自身のマーケットをかなり狭くしている

5. “売り方”・・・継続した売込み+地味だが積極的な営業活動+コン活セミナー+情報提供

ツボ 自分を目標に向かって“1cm”動かすための方策を作る

キーワードは、“露出”

- (1) 地道で継続的な努力・・・信じて“挫けない”
- (2) 事務所・先生を知っていただく・・・“情報の提供”による“地道な営業活動”
- (3) 継続は力 “2年間の投資”が未来を開く
- (4) “誰に”を間違えな・・・企業規模・業種
- (5) “地道”で“継続”した売りこみを、やるか、やらないかで必ず勝負は決まる
- (6) セミナーは、最大の販売促進ツール・・・自所開催セミナーと教育団体開催セミナー
- (7) 自主開催セミナー・・・失敗を恐れるな、3社申込みがあれば大成功！
- (8) もうひとつの重要ポイント・・・“紹介者”の開拓
- (9) シート 7 人脈マップ
- (10) 他の業務への広がり・・・“シャワー効果”のメリットは大きい

6.先生に合った“商品(サービス)”“営業方法”を選択し行動計画を創る

ツボ “売上目標 年間2,000万円”だけでは、単なる“カケ声”。

“世の為、人の為・・・”は単なる“スローガン”。

“2年後の自分(事務所)の具体的な姿”と“目標達成のための行動”を創る

突然ですが“健康でありたいですか？”勿論“Yes”ですよね。そのために毎日何をしていますか？

(1)“7枚のシート”で2年後の先生を創る

シート 1 「万円 - 過去1年間の売上 = 2年の売上UP目標」

シート 2 “原因リスト”を作る」

シート 3 「2年後の“8つのフィールド”別具体的目標を持つ」

シート 4 「2年後の“顧客を明確にする”・・・具体的な顧客像(ターゲット)を描く」

シート 5 「目標達成のためのご自身でチェック可能な“いつ・何やる実行表”」

シート 6 「私自身に宣言する」・・・2年後、私の事務所はこうなっている

(2)最初の一步・・・自分を目標に向かって“1cm”動かす

7.まとめ

実施要領

【講師】

日本プラネット株式会社 代表取締役 山口和夫(社会保険労務士)OSRC 組合員 URL:<http://WWW.j-planet.co.jp>

【開催日時及び会場】

平成22年8月28日(土)10時00分～16時50分 (受付開始:9時45分 昼食休憩:50分間 休憩:適宜)

つるや第二ビル (つるやゴルフ本店南側) 地下鉄御堂筋線本町駅 1分

(〒541-0053 大阪市中央区本町3-3-5 TEL:06-6281-0111(代))

【セミナー定員と研修会費】

定員:50名 研修会費:一名様10,000円(消費税を含む) 研修会費は、当日会場で申し受けます。

【申し込み方法】

下記の「参加申込書」に必要事項をご記入のうえ、FAXにて当組合まで送信下さい。受講票は発行致しませんが、当組合より受付が完了した旨をFAXで連絡いたします。また、キャンセルされる場合は、必ず事前にご連絡をお願い致します。

【お問合せ・お申し込み先】

協同組合 大阪社会保険労務センター 事務局 〒550-0014 大阪市西区北堀江4丁目2番40号S-2

TEL:06-6541-2580 FAX:06-6532-7716 E-mail:info@osrc.or.jp URL:<http://www.osrc.jp>

参加申込書

貴所・貴社名		ご芳名/ 所属・役職	
ご住所	〒		
ご連絡先	TEL:	E-mail	@
	FAX:	お客様の情報は、今後、当センターで実施するセミナー等のご案内以外、お客様の同意なく第三者への提供は一切いたしません。	

FAX 06 - 6532 - 7716 (切り離さずに FAX 送信下さい・送信票不要)