

# 2021年度 第3期 成田塾

# コンサルタントコース 募集要項

## 成田塾 体験セミナーの日程

日程	時間	開催方式
① 2021年7月10日 土	9:30 ~ 13:30	Zoom
② 2021年7月10日 土	14:30 ~ 19:00	リアル&Zoom
③ 2021年7月14日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom
④ 2021年8月4日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom
⑤ 2021年8月21日 土	9:30 ~ 13:30	Zoom
⑥ 2021年8月21日 土	14:30 ~ 19:00	リアル&Zoom
⑦ 2021年9月8日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom
⑧ 2021年9月18日 土	9:30 ~ 13:30	Zoom
⑨ 2021年9月18日 土	14:30 ~ 19:00	リアル&Zoom
⑩ 2021年10月6日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom

## 成田塾 コンサルタントコースの日程

コース	日程	開催方式
共通 ベーシック コース	第1回ライブ 2021年11月20日 土	リアル&Zoom
	第2回ライブ 2022年1月8日 土	リアル&Zoom
	第3回ライブ 2022年2月26日 土	リアル&Zoom
専門 コンサルタント コース	第4回ライブ 2022年4月9日 土	リアル&Zoom
	第5回ライブ 2022年5月14日 土	リアル&Zoom
	第6回ライブ 2022年7月2日 土	リアル&Zoom

各ライブコースの前に、動画が配信されます。

新型コロナウイルス感染症の状況により一部カリキュラムが変更となる可能性があります。

## 顧客に選ばれる、あなただけの「何か」がある自信がありますか？

～全6回+動画6回の1年間ライブコース講座から得られるもの～

成田塾にご関心いただき誠にありがとうございます。

ビジネスで幸せな成功を成し遂げるための鍵は、「差別化・独自化」です。

幸せな成功のためには、幸せな成功者に相応しい「ビジネスメンタル基盤の確立」、「顧客創造・獲得のための実践マーケティング」及び「顧客の心をわしづかみにし、顧客に動いてもらうためのコンサルティング力」が欠かせません。

この3つの習得、達成のためには、差別化・独自化が欠かせません。

マーケティングはもちろん差別化がなければ、顧客に選ばれませんし、自己基盤確立、セルフイメージ構築もそれ自体が差別化・独自化に他なりません。

そして、自分を知り他者を知ることがコミュニケーション力になるわけですから、コミュニケーション力も自分と他者との区別、独自性の尊重という観点がかかせないからです。

これらを脳科学、心理学、マーケティングを体系的に学び、形にしていくのが成田塾です。

全6回の講座(+全6回の動画)を通じて、幸せなコンサルタント、経営者としての一通りの知識、スキルを得るとともにマインドセットを行って、確実に後戻りしない数段上の状態の自分を実現してもらいます。

皆様にお目にかかれることを楽しみにしております。

成田塾 塾長  
成田 隆一

## このような悩みありませんか？

コロナもあり、難しい世の中です。

経営者、トップビジネスマンの方々の苦悩はますます大きくなっています。  
特に AI によって仕事が奪われるとされる「不動産業界」「金融業界」「土業」では悩みと不安が尽きません。。。

しかし元来、これらの業界の人々は能力が高い人が多いはずですが。  
でもなぜかうまくいかないし、その原因も分からない。

十分努力しているはずなのに、なぜでしょう？

いまだに業務スキルに頼り、顧客を説得していませんか？

真面目な人ほど能力に応じた成果が出ない、  
不安や悩みから抜け出せない

- ・売上を伸ばしたくて頑張っているのに、なぜかうまくいかない、、、
- ・能力的にはもっとできるはずなのに、突き抜けない
- ・既存ビジネスだけでは先細りで心配。ルーティンはつまらないし、
- ・いつまでも作業ばかりではキツイし儲からない。
- ・まじめに業務知識を習得しているのに、良い顧客に出会わない、売れない、説得できない
- ・時間がない割に儲かっていない
- ・従来の営業では成果が出ない。コンサルティング営業をしても胡散臭さがられる
- ・コンサルティング案件を取りたいけどやり方が分からない
- ・顧客をだましたくないのに、利益誘導せざるを得ない
- ・顧客や周りとうまくやれずに信頼されない
- ・自分に自信がない。自己基盤がない、自分や自社のミッションが分からない
- ・今の会社以外で自分が何を出来るのか、自信がない

## 成田塾の事例では

実際に成田塾に参加した受講生の変化を紹介してみましょう。

### ～人から応援され、幸せなお金と人生を手に入れる人の実際～

- ・求められてコンサルティング案件を老舗企業から受託
- ・顧問料が 5 万円→30 万円に大幅 UP
- ・社会的意義がある仕事をしながら、しっかり案件クロージングをして利益獲得、メディア掲載達成
- ・13 年やっていて顧問先顧客の解約は 1 件のみ
- ・優良企業からのコンサル依頼が引きも切らない
- ・事業買収で売上 UP 達成
- ・受講中に社長に就任
- ・受講直後に独立を達成
- ・これまで説得できなかった超 VIP 顧客が、自ら PJ 推進を決断してくれた
- ・職場でも家庭でも人間関係が良くなった
- ・これまでうまくいかなかった理由が分かり、楽になった・・・

## 両者の違い

先ほど事例としてあげた両者の違いはどこから来るのでしょうか？

### 違いはたった 3 点です。

#### POINT 01

##### ビジネスメンタル基盤

ビジネス脳科学・心理学を活用したブレないビジネスメンタル基盤、  
コンサルタント、経営者としての高いセルフイメージ

#### POINT 02

##### 顧客わしづかみ力

ビジネス脳科学・心理学を活用した顧客の心をわしづかみにし、  
顧客に行動してもらうコンサルティング手法

#### POINT 03

##### 顧客創造・獲得マーケティング力

好きな顧客に信頼されながら稼ぐためのマーケティング、  
ビジネスモデルに関する知識

この違いを詳しく説明する前に、成田塾長自身の体験を見てみましょう。

### 業務スキル・ノウハウがあっても稼げない理由 以前の私<講師>もそうでした。。。

私は大学卒業後、信託銀行において不動産鑑定士になり、外資系のコンサル会社やファンドでスキルや能力を磨いてきたので、コンサルティング会社を立ち上げ、独立した際は自信がありました。この「最先端の業務スキルを使えば」、幸せに稼げるだろう、と。

でも現実は違っていました。顧客の方も成功報酬以外は「ただ」ということに慣れてしまっていて、なかなかコンサルには報酬を払ってくれません。非常に上手くいくときもありましたが、安定して稼げない。理想を追求し大赤字を出した時期もあります。そして、業績が上がらない焦りから、苦しくて報酬を得られるように顧客を誘導してしまい、ひどく後悔したこともあります。

独立後も業務スキルは日々ブラッシュアップしていましたが、なかなか状況は改善されず、苦難の時期は続きました。顧客に自分のことを知ってもらえれば、言うとおりにしてもらえれば、必ず上手くいくはずなのに、、、といつも思っていました。

### 苦境の原因は業務知識の 不足ではありませんでした、、、

苦境の原因は、知識不足だったのです。しかしそれは業務知識ではなかったのです。

それは「脳や心の仕組み」と「マーケティング」に関する知識不足だったのです。そして、そうした知識がなく、コンサルタントとしての自己基盤ができていないから上手くいかないのだということにあるとき気付きました。

それは後で考えてみたら当たり前のことでした。

- ・マーケティングを知らなければ顧客獲得ができない。
- ・脳や心の仕組みを知らなければ顧客と知り合ってもクロージングができないし、できたとしても提案内容を実行に移してもらえない。
- ・コンサルタントの先生としての自己基盤が確立されていなければ影響力がなく、顧客に信頼してもらえない。

これは、コンサルタントだけでなく経営者としても同様です。

## 成田塾長が行きついたもの

つまり、業務スキルをいくら学んでもダメだったのです。業務スキルだけでは限界があったのです。

業務スキルは、パソコンに例えると「ソフト」です。WINDOWS などの OS (オペレーティングシステム) がないと、  
いくら良いソフト(ワードやエクセルなど)を持っていても動かないですよ？

この OS が脳や心の仕組みやマーケティング知識の部分です。

そしてその前に幸せなコンサルタント・経営者としてのセルフイメージがないと始まりません。潜在意識と顕在意識は最新の脳科学では 99%対 1%などと言われていています。つまり思い通りの人生にしていくためには圧倒的に大きい潜在意識を活用しなければならないのです。

そしてセルフイメージは潜在意識に刻まれているものです。良いセルフイメージを持っていなければ、いくら顕在意識(1%)で頑張ったとしても潜在意識(99%)に勝てず上手くいかないのです。

頑張ってもうまくいかない原因はここにあるのです。

### 私に欠けていたものの正体は？

そして苦境を脱して理想を手にするために必要なものを整理してみると、  
3つのポイント(=成田塾で獲得を目指す3つのもの)に行き着きました。

すなわち、

#### POINT 01

ビジネスメンタル基盤

ビジネス脳科学・心理学を活用したブレないビジネスメンタル基盤、  
コンサルタント、経営者としての高いセルフイメージ

#### POINT 02

顧客わしづかみ力

ビジネス脳科学・心理学を活用した顧客の心をわしづかみにし、  
顧客に行動してもらうコンサルティング手法

#### POINT 03

顧客創造・獲得マーケティング力

好きな顧客に信頼されながら稼ぐためのマーケティング、  
ビジネスモデルに関する知識

## 誰でも変えられるのには理由があります

そして、成功するためには、「正しい方法」を「正しい順番」で無理な努力をせずに「継続」することが必要でした。

実際、この3つのことを身につけていくことにより、私は遂に苦境から脱することができたのです。

そうは言われても、、、

「今さら自分を変えられない」  
「やっぱり私は能力が高いはずだから、今さら学びなんていない」  
「難しいことは分からない」  
「努力したくない」  
「コンサルティングなんて無理」  
「営業なんてできない」

よく分かります。でも心配無用です。

モヤモヤした現状を変え、顧客のみならず自身の幸せの精神的・金銭的幸せを獲得するためのビジネスマインドを獲得する講座、それが成田塾です。

**「脳とこころの仕組み」は誰でも同じです。**

脳科学・心理学に基づいた科学的方法により淡々と習得すれば、誰でも自分を変えられるし、コンサルティング手法も身につけていきます。

無理な努力は不要です。

ブレないメンタル基盤ができて自分が変わると毎日が楽しくなります。

また、顧客から信頼される喜びは何物にも代え難いです。

「脱」変えられない自分、を達成することは実は容易なのです。

「いわゆる営業」をしないで済むための手段が  
「マーケティング」、「ビジネスモデル」です。

つまり「脱」営業のキーは、マーケティングとビジネスモデルの習得なのです。

しかし、残念ながら、、、

「ビジネスに直結する脳とこころの仕組み」を教えてくれるところは、不動産・金融業界、士業業界にはありません。

また、この業界で現役のトッププロからコンサルティング手法、そのマーケティング手法(顧客獲得方法)を教え  
てもらえる機会もありません。

だから、今まであなたが知らなかったとしても、当然なのです。

いえ、ほとんどの人はこうしたことが大事だということにも気付かず生きています。

かつての私もそうでした。。。

私は不動産業界、金融業界で育ったコンサルタントであり、士業でもあるので、この業界や職業の強み、  
弱み、良いところ、悪いところを知り尽くしています。

なぜなら、

この不動産・金融業界で

「独立した士業×コンサルタント」で成功を収めた人財はほとんどおらず、

ロールモデルもなく、自らのポジショニング確立に苦しんできたからです。

しかし、このほとんどの人が知らない  
3つのポイントの習得こそが  
幸せなお金と人生を手にするためのパスポートなのです。

そして、それを手にしてもらうための

不動産・金融業界、士業業界で初めての連続講座が 不動産・金融・士業の経営者、ビジネスマンの最短不変法  
則 幸せなコンサルタント・経営者養成《成田塾》 です。

## 成田塾で獲得するもの

スキルや能力があるのに、顧客を獲得できナイのはなぜでしょう？

プライドは高いが、実は自信がナイ、を卒業し、静かな自信を手にしてみませんか？

良い提案をしても、顧客が言うことをきかナイ、の根本原因を解消するメカニズムを知っていますか？

この「3 ナイ」を仲間と楽しみながら科学的に解消し、「5 年先の自分に出会うプログラム」です。

業務スキルではなくこの講座で学ぶ原理原則を習得すると、たとえば以下のものを手にします。

### 好きな顧客に感謝されながら楽しく稼ぐ

営業目標、ノルマと自分の信念・価値観の板挟みからの解放。嫌いな顧客が消える。

顧客のための提案が採用されない、動いてくれないことによるモヤモヤからの解消。

初対面でも顧客にすぐに信頼される。顧客が信頼し、素直に実践して結果を出してくれる。

### しっかりした自己基盤ができ、自信や落ち着きが出て対人影響力 UP

プライドは高いが、実は自信がない、からの卒業。

対人スキルが高まり、顧客や社内での人間関係向上といったビジネス面に加え、プライベートでも家族や友人との関係性が UP。

### コンサルティングをビジネスに取り入れたビジネスモデルの実現

クロージngしなければ手にできない成功報酬、日々のルーティンな顧問契約に頼ることなく、高額で中長期的なコンサル案件が取れる。コンサルティング営業の真髄がわかり、顧客からお願いします、と言われる。

### 不動産コンサルティングという大市場におけるパイオニアとなる

不動産コンサルティング市場は未開拓のため儲からないと思われていますが、実はロットも大きいブルーオーシャンです。これまでやり方(開拓の仕方)が分かっていたただけなのです。ともに研鑽する仲間ができると同時に、不動産業界に信頼できる人脈ができ、ビジネスに幅が出来る。

### なりたい自分になり、ミッション、ビジョンに従い成功できる基盤ができる

能力や業務スキルが高いはずなのに、なぜ成功しないのかが分からないモヤモヤ状態から脱し、応援されて周りとともに成功する自分と出会える。

幸せなコンサルタント・経営者養成「成田塾」塾長

コンサルタント×士業×経営者

名古屋生まれ



早稲田大学 商学部卒業

**資格** 不動産鑑定士  
再開発プランナー、宅地建物取引士、マンション建替えアドバイザー  
NLP マスタープラクティショナー(米国 NLP 協会認定)  
経営コンサルタント(一般社団法人日本経営コンサルタント協会認定)

**公職** 東京地方裁判所鑑定委員

**著書** 「稼ぐ不動産でキャッシュリッチに(文芸社)」  
「賃貸不動産の〔立退料〕算定実務資料集(総合ユニコム)」  
「賃貸不動産の〔賃料改定〕算定実務資料集(総合ユニコム)」  
「不動産評価・事業収支計画のためのキャッシュフロー作成 & 分析マニュアル(総合ユニコム)」  
「[新版]賃貸不動産の立退料算定 & 交渉戦略マニュアル(総合ユニコム)」<最新刊>

不動産業界の偏った成功報酬体系に疑問を感じ、不動産分野ではコンサルティングに報酬を払ってもらえないという常識を打破すべく、成功報酬体系にとられない不動産・相続のコンサルティング会社を 2007 年に設立した。「不動産投資」、「借地借家などの賃貸経営の揉め事」、「相続」に精通した稀有な不動産専門家として、他分野の専門家とチームで不動産、相続の問題解決を行い、「悩みから解放された」、「自分の時間が取れるようになった」、「本業に集中できるようになった」など、経済的成功に加え、顧客の心の健康と時間の創造にも貢献している。また、プロからの難解な依頼を受けることも多く、プロを指導できるプロと評される。

大学卒業後、大手信託銀行、外資系コンサルティング会社、外資系不動産ファンドなどを経て独立。約 8500 件の不動産評価・レビュー実績、約 5000 億円のプロ投資家・アドバイザーとしての投資実績を誇る。

さらに、不動産の業務スキルだけでは顧客を幸福な成功に導くことも、自らが誠実かつ幸福なコンサルタントになることもできないと気づき、脳科学、心理学に立脚したメンタル面も押さえた独自の業務メソッドを確立し、コンサルティングの現場で活用するとともに、顧客を導いている。

不動産相続対策セミナー、不動産投資・経営セミナー、賃料改定セミナー、立退料算定セミナー、借地借家セミナー、不動産 CF 作成・分析セミナー、不動産評価・査定セミナー、ビル建て替えセミナー、CRE(Corporate Real Estate)セミナー、不動産コンサルティングセミナーなど、大手金融機関、上場企業内研修、ビル経営団体、三田法曹会、(社)東京損害保険代理業協会の他、多数のセミナー会社主催でのセミナー講師実績あり。

大手 J-REIT の投資委員会アドバイザー、大手 REIT 投資委員会委員、上場企業の社外取締役、複数の上場企業・上場企業オーナーの顧問を現任、歴任。日本で初めて立退料にフォーカスした「賃貸不動産の〔立退料〕算定実務資料集(総合ユニコム)」の他、「賃貸不動産の〔賃料改定〕算定実務資料集(総合ユニコム)」など著書5冊。「週刊ビル経営」にコラムを 2013 年から継続執筆中。

## 第3回 成田塾 コンサルタントコース 募集要項

### 対象者

成田塾においては、個別指導の他、グループで統一コンテンツを受講し、課題をこなしていきます。その課題をこなしていく段階において、顧客へのインタビューなど、相当程度の実践的なビジネス経験が必要です。

また、成田塾の卒業生により組織しているマスターマインド倶楽部「成田塾 MMC」では、お互いにとって有意義な人財の交流が期待されています。

そのため、入塾対象者を相当程度の実践的なビジネス経験を持つ方、もしくは特に成長意欲が高い方に限定しておりますので、ご理解賜りますよう、よろしくお願いいたします。

特に、次のような方にお勧めいたします。

金融、不動産分野でセールス、コンサルティング業務に従事するキャリアパーソン  
税理士、不動産鑑定士、弁護士、司法書士、行政書士などの士業  
脳やこころの仕組み、コンサルスキル習得し、ビジネスに生かしたい経営者、ビジネスマン

### 募集人数

少人数で細やかなフォローを行うため、最大人数を以下の通り絞って開催いたします。

コンサルタントコース 最大 10 名まで

### 開催日程

- ・第1回～第3回までは、「経営者コース」、「コンサルタントコース」共通の「共通ベーシックコース」を受講いただけます。共通ベーシックコースは経営者コース日程と振替可能です。
- ・各回のライブ開催の前に事前動画を送付いたしますので、事前動画を視聴いただき各回のライブコースにご参加いただけます。
- ・各回のライブコースは、リアルでの講座に加え、ZOOMでの参加も可能です。
- ・各回の時間は、午後 13:30～午後 18:30 を予定しております。

共通 ベーシック コース	第1回ライブ	2021年11月20日	(土)
	第2回ライブ	2022年1月8日	(土)
	第3回ライブ	2022年2月26日	(土)
専門 コンサルタント コース	第4回ライブ	2022年4月9日	(土)
	第5回ライブ	2022年5月14日	(土)
	第6回ライブ	2022年7月2日	(土)

卒業式:2022年10月中旬～下旬予定 10 -

## 開催場所

リアル開催場所(予定であり、変更になる可能性があります)

東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワーもしくは東京都心部

※いずれにしても、コロナウイルス感染予防対策を徹底し、「密」防止に努めた上で開催します



## 受講料

1年間 コンサルタントコース(通常価格)

78万円+消費税、85万8千円(消費税込)

※特別体験セミナー参加の方には、スペシャルオファーを用意しております



## 第3回 成田塾 コンサルタントコース 講座概要

成田塾 コンサルタントコースでは、第1回～第3回までを「経営者コース」と共通プログラムを受講いただき、後半の第4回～第6回までをコンサルタント養成講座として専門コース「コンサルタントコース」を受講いただきます。

共通ベーシックコースにおいて、経営者・コンサルタントに共通するマインドセット・スキルを学習いただいた後に、コンサルタント、経営者それぞれに要求されるスキルの学習に進んでいきます。

### 共通ベーシックコース

#### 第1回

#### ビジネスメンタル基盤確立 マインドセット

～幸せなコンサルタント・経営者への  
のいざない～

#### 第2回

#### コンサルタントとしての土台作り ビジネスメンタル基盤作り1

～脳科学、心理学的観点から自分を知り、  
他者(顧客・従業員)を知る～、～成功習慣～

#### 第3回

#### コンサルタントとしての土台作り ビジネスメンタル基盤作り2

～脳の仕組みを知り潜在意識を使いこなす、  
異次元セルフイメージを構築する～

専門コースでは、共通ベーシックコースで培った土台を元に、具体的な差別化戦略、実践的なマーケティングを学習していただきます。

### 専門コース：コンサルタントコース

#### 第4回

#### 差別化、USP構築編 &顧客の心をわしづかみにし、 顧客に動いてもらう力

～トップコンサルタントのコミュニケーション力～

#### 第5回

#### 顧客創造・獲得のための 実践マーケティング

～マーケティング、ビジネスモデル編～

#### 第6回

#### 顧客創造・獲得のための 実践マーケティング &コミュニケーション総仕上げ

～面談からクロージング編～

## 第3回 成田塾 コンサルタントコース 各講座のコンテンツ

### 第1回 共通ベーシックコース

#### ビジネスメンタル基盤確立のためのマインドセット編～幸せなコンサルタント・経営者へのいざない～

幸せな成功のためのビジネスメンタル基盤作りの考え方や基礎知識を修得します。幸せなコンサルタント・経営者に必要なもの、獲得する正しい順番について、脳科学、心理学、量子論などの最新物理学に基づいて解説します。

講義前後に個別コンサルを実施して、皆さんが個別に抱える悩みや課題の整理、解消を図ってもらうとともに、1年後のアウトカム(得たい具体的成果)を、心理学を駆使して設定することにより、最大限に成果が出るようにカリキュラムしています。

さらに、好きな顧客だけを相手にしてしっかり稼ぐための超原則を解説し、その大きな最初の一步(パーフェクト・カスタマー作成)に着手してもらいます。

この第1回講義が一番重要だったと、第6回終了後に思うかもしれません。

### 第1回 講座概要

- 成田塾長プロフィール
- 自己紹介、アイスブレイク
- 幸せな成功者になるための秘訣、法則<ビジネスメンタル基盤><動画>
  - ✓ 成功者になるための黄金法則
  - ✓ 決断からすべてが始まる、の科学的意味
  - ✓ 幸せな成功者になるための在り方
- ガイダンス
- 心理学スキルを駆使した1年後のアウトカム(得たい具体的成果)の設定<動画>
- アウトカム達成のための具体的なメソッドとは?<動画>
- 幸せなコンサルタント・経営者とは<動画>
  - ✓ 脳の仕組みを使った人生のあらゆる分野で幸せになるためのチェックシート
- 成功するために必要な成功法則に関する知識<ビジネスメンタル基盤>
- 成功するコンサルタント・経営者の考え方 7原則<ビジネスメンタル基盤><動画>
- 幸せなコンサルタント・経営者になるために必要な3つのことと順番(概論)
- 幸せなコンサルタント・経営者へのマインドセット(流れ)
- 得たい結果を得るための、なりたい自分になるための土台作りフロー【正しい順番】<ビジネスメンタル基盤>
  - ✓ 幸せな成功に必須な成功法則に関する知識
    - ◇ 成功に必要なものは?成功を加速させるには?
    - ◇ 成功に必要な順番を知る →なぜ能力と成功は必ずしも結びつかないか?なぜ高学歴者は成功できなくなるのか?
  - ✓ 量子論など最先端物理学と成功法則、パラレルワールド
- 他人任せではない「自分の」ビジネス、人生を歩むための最も大事な心理学の教えは
  - ✓ 自分の世界がどうやってできているかがわかる、心理学・潜在意識の絶対法則

- PC(理想の顧客、パーフェクト・カスタマー)設定方法解説、設定着手
  - ✓ 好きな顧客だけを相手にしてしっかり稼ぐための超原則
  - ✓ 科学的な設定方法を具体的に解説
- 個別コンサル(原則として第1回スタート前後に30分程度実施予定)

## 第2回 共通ベーシックコース

コンサルタント・経営者としての土台作り、ビジネスメンタル基盤作り

～脳科学、心理学的観点から自分を知り、他者(顧客・従業員)を知る～、～成功習慣～

第2回は脳科学、心理学を学び、自己探求し、対人影響力を高め、ビジネスメンタル基盤を強固にするための普遍的なコミュニケーション法則を修得します。

実は、売上アップのためには自分を知らなければなりません。自分を知らずして差別化はなく、人に影響を与えることもできず、コミュニケーションもうまくいきません。

他人と自分との違いができる根本的な要因について知ることは、自分を成長させ、楽に生きられるようにするだけでなく、対人影響力を高めるためにも大いに役立ちます。

また、顧客や従業員が言うことを聞いてくれたらいいのに?と思ったことはありませんか?そこで、「他者が反発する理由」についても深く追求していきます。この中で、顧客のタイプ別の特徴とコミュニケーション方法についても学ぶことにより、劇的に相手への理解が深まり、信頼感関係も深まります。

さらに、潜在意識を活用した成功する習慣の身に付け方も科学的に説明し、成功を加速してもらう土台作りをします。

## 第2回 講座概要

- 売上アップにつながるコンサルティングスキル(対人スキル、対人影響力)のベースをつくる実践知識の習得、自分を知り他者(顧客・従業員)を知る
  - ✓ 人は皆、自分が基準(脳科学・心理学・NLP)
  - ◇ 自分を知ることにより、はじめて他人を知ることができるのはなぜか?
  - ◇ ミッション、ビジョンと成功、影響力との関係(自分の原点と目標は?)
    - ✓ 自分を知ることが完全差別化して成功するためのカギ
    - ✓ なぜ人と捉え方が違うのか?自分を知り他者を知るためのVAK(優先的表象システム)とは何か?
      - ◇ 顧客が3倍になる!?自分と顧客のタイプ診断
    - ✓ 他者が反発するメカニズムとその根本的な対処法・改善法とは?
- 成功習慣のメカニズム、身に付け方とポイント(脳科学)＜動画＞
  - ✓ そもそも習慣とは何か?
  - ✓ 成功を妨げている「習慣」を塗り替え、逆戻りしないために押えておきたい脳のメカニズム
  - ✓ 具体的な成功習慣の身に付け方のポイント、実践

### 第3回 共通ベーシックコース

#### コンサルタント・経営者としての土台作り、ビジネスメンタル基盤作り 2

～脳の仕組みを知り潜在意識を使いこなす、異次元セルフイメージを構築する～

第3回では脳の仕組みに関する必須知識を獲得して、潜在意識を使いこなすことができるようになってもらい、さらにビジネスメンタル基盤を強固にしてもらいます。

その上で、幸せに稼げるコンサルタント、経営者として、これまでの延長上にならない、「異次元」セルフイメージを獲得してもらいます。脳科学・心理学を徹底活用してセルフイメージを数段階高めてもらうのですが、セルフイメージを1つ上げるのでさえ、通常3～10年かかるものを、半年～1年で数段階上げてもらいます。

そして、夢・願望・目標実現のメカニズムを知り、なぜこれまで目標が達成できなかったのかを知り、達成率を上げてもらいます。

### 第3回 講座概要

- あなたと顧客の生まれながらの VAK(優先的表象システム)は？
- 脳の仕組みと潜在意識最大活用のポイント<動画>
  - ✓ 脳の仕組み、特徴概論、潜在意識のメカニズム(潜在意識はどのように働くのか?)
  - ✓ 記憶のメカニズム、寝ている間も脳を使いこなす、能率 20 倍のテクニック
  - ✓ 記憶と数字とマーケティングの関係
  - ✓ 脳波の種類と働きを知り、潜在意識を使いこなす
  - ✓ 夢・願望・目標実現の論理的メカニズムとその欠陥・対処法
    - ◇ 夢・願望・目標には達成順番があった
    - ◇ なぜ夢・願望・目標は達成できないのか？自己実現、願望達成のために必要なこととは？
- 目標達成のためのメンタル基盤作り<異次元セルフイメージの作成、構築>
  - ✓ セルフイメージのメカニズム
  - ✓ なぜセルフイメージが変わるとうまくいくのか？
  - ✓ 脱既存延長線！異次元セルフイメージへの書き換えステップ
    - ◇ 科学的メソッド(脳科学、心理学)により異次元のセルフイメージを確立する

## 第4回 コンサルタントコース①

差別化、USP 構築編&顧客の心をわしづかみにし、顧客に動いてもらうためのコンサルティング力編  
~トップコンサルタントのコンサルティング力、コミュニケーション力~

第4回から各専門コースに分かれます。第4回(コンサルタントコース①)は、「差別化、USP(独自の売り)構築編」と「顧客の心をわしづかみにし、顧客に動いてもらうためのコンサルティング力編」です。

前半でマーケティング、異次元セルフイメージの構築に欠かせない差別化、USP(独自の売り)の発掘と言語化をしてもらいます。これがビジネスメンタル基盤確立の総仕上げとなります。

後半で、トップコンサルタントのコンサルティング、対顧客コミュニケーションに必要な基本形、流れを解説します。顧客を導き問題解決するためのコンサルティングスキルについて、有用なものをざっと解説するとともに一緒に実践していきます。

これらによって、対人影響力をぐっと引き上げ、売上アップと顧客の成果拡大を図ります。

## 第4回 講座概要

- あなた自身の USP(独自の売り)を発掘・構築し、メンタル基盤 UP+マーケティングに活用
  - ✓ USP 発掘のポイント・効果的な質問・メソッド、発掘・構築の具体的手順
- 「セルフイメージ+USP」により自分にラベルを貼り、選ばれるコンサルタントになる
- トップコンサルタントに必要な、顧客を導き、問題解決をするためのコンサルティング力の確立
  - ✓ コンサルティング、対顧客コミュニケーションの基本形、パターン、流れ
  - ✓ 非言語コミュニケーション力の発動方法
  - ✓ 会ってすぐにラポール(信頼、架け橋)をグッと深めるための超スキル
  - ✓ 苦手な人を好きな人に瞬時に変える驚きの手法
  - ✓ コンサルティングの価値を高め、口コミ・紹介が生まれる質問とは？

## 第5回 コンサルタントコース②

### 顧客創造・獲得のための実践マーケティング ～マーケティング、ビジネスモデル編～

第5回はコンサルタントのマーケティングです。コンサルという形がないものを売る我々はセールスが難しい業態です。であるが故に、顧客を創造し、獲得し、育てていくマーケティングについての知識が必須なのです。

コンサルタント独特のマーケティング、必要なビジネスモデル、利益モデルを知ることによって、今のあなたのビジネスにとって何が不足しているのか？が浮き彫りになってくるでしょう。

これらによって、何となくではなく、狙って顧客獲得、売上向上を行えるようになっていただきます。

## 第5回 講座概要

- 2つのマーケティング戦略(プロダクトアウト、マーケットイン)
  - ✓ マーケットイン戦略の実行に必要なステップ
- 顧客創造・獲得のための実践マーケティング
  - ✓ 勝手にビジネスが回り出すビジネスフレームワーク
  - ✓ ビジネスモデル(DRM)、ビジネスモデルの階段を設計する
  - ✓ 顧客の購買心理 5 ステップ
  - ✓ コンサルタントの具体的なビジネスモデル
  - ✓ コンサルタント・士業に即役立つ利益モデル
  - ✓ 不動産を絡めたビジネスモデルはなぜ大きく成功するのか？
  - ✓ 成功するマーケティングのポイント
  - ✓ コンサルタントが取るべき、JV(ジョイントベンチャー)戦略
  - ✓ セミナーマーケティングの有効性と実践
- ポジショニングと選ばれる理由、USP 確認及びキラーコンテンツ
- 究極のビジネスモデル、JRKJ(JV 型利益増殖・顧客獲得・循環モデル)とは？

## 第6回 コンサルタントコース③

### 顧客創造・獲得のための実践マーケティング&コミュニケーション総仕上げ ～面談からクロージング編～

最終第6回(コンサルタントコース③)は、マーケティングとコミュニケーションの総仕上げ、クロージング編です。

脳科学、心理学、コーチングスキルを活用し、顧客の悩みの本質に迫り、顧客に動いてもらうための対顧客コミュニケーションスキルを学び、実践してもらいます。

また、顧客からお願いされるクロージングメソッドについて学びます。

そして、最後に経済的な成功のため、お金に対するセルフイメージの改善、つまりお金のトラウマ解消について学びます。

## 第6回 講座概要

- クライアントの悩みの7段階とは？その段階ごとにどうしたら良いか？
- 面談をする際は「種類を決める」必要がある、とは？
- 顧客が動き、自分も動くための究極の質問とは？
- 選択理論の問題解決への活用方法
- 個別相談への導入方法
- セミナー集客した顧客に対する個別相談時の効果的な最初の一言とは？
- 出会いからクロージングまでの対顧客コミュニケーション基本形(基本パターンの流れの修得)
- 簡単にできる！コーチングメソッドの活用による問題解決
- 成約率が上がる！コーチングメソッドの初回面談時への応用及び提案書作成
- 「疲れないセールス＝さらっとクロージング」の仕組みとは？
- すぐにクロージングができる！進化形セールスプロセスとは？
- 報酬の相場観を顧客ではなく、自分でコントロールするには？
- 自然と顧客から依頼されるための効果的な7つの質問とは？
- ビジネスメンタルスキル作り:お金を受け取れるセルフイメージの構築
- ✓ お金のトラウマ
  - ◇ なぜ仲介費3%、3000万円はもらえて、コンサルフィーの500万円はもらえないのか？
  - ◇ お金を受け取れるセルフイメージにするには？

以上の6回の講座を通じて、幸せなコンサルタントとしての一通りの知識、スキルを得るとともにマインドセットを行って、確実に後戻りしない数段上の状態の自分を実現してもらいます。

## 特別体験セミナー&説明会のご案内

1年間(フォロー期間含む)ライブコースの内容には絶対の自信を持っていますが、講師も含めて、合う、合わないも実際あります。その方のステージや価値観によっても違うでしょう。

そのため、このライブコースの内容や講師についてより詳しく知ってもらい、信頼できるかどうかを見極めて、納得してご参加いただきたいと思っております。

そこで、『幸せなコンサルタント・経営者養成【成田塾】1年間ライブコース』により、あなたが得ることができるノウハウや実践内容をぎゅっと凝縮した濃い内容の「特別体験セミナー&説明会」を開催いたします。

まずは、この特別体験セミナー&説明会にご参加いただければと思います。

### 開催日程

#### 成田塾 体験セミナーの日程

	日程	時間	開催方式
①	2021年7月10日 土	9:30 ~ 13:30	Zoom
②	2021年7月10日 土	14:30 ~ 19:00	リアル&Zoom
③	2021年7月14日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom
④	2021年8月4日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom
⑤	2021年8月21日 土	9:30 ~ 13:30	Zoom
⑥	2021年8月21日 土	14:30 ~ 19:00	リアル&Zoom
⑦	2021年9月8日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom
⑧	2021年9月18日 土	9:30 ~ 13:30	Zoom
⑨	2021年9月18日 土	14:30 ~ 19:00	リアル&Zoom
⑩	2021年10月6日 水	13:30 ~ 18:00	リアル&Zoom

### 開催場所

リアル開催場所(予定であり、変更になる可能性があります)

東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワーもしくは東京都心部

※いずれにしても、コロナウイルス感染予防対策を徹底し、「密」防止に努めた上で開催します

### 参加費

4,000円(懇親会参加の場合は別途実費)

リアルセミナー終了後には、懇親会も用意されております。

(新型コロナウイルス感染症等の状況を見て開催の有無を決定します。参加は任意です。)

## お問い合わせ

本募集要項に関する内容、成田塾に関するお問い合わせ、申し込み等は以下の連絡先までご連絡ください。

メール

成田塾運営事務局 お問い合わせメール

[info@naritajuku.com](mailto:info@naritajuku.com)

お電話

成田塾運営事務局 お問い合わせ電話

03-3431-2609

成田塾運営事務局

株式会社フローク・アドバイザー

〒105-6015 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー15階

TEL: 03-3431-2609 FAX: 03-3431-2608