

これからの会計事務所のための 「未来会計」特別講座

～1,000の会計事務所の事例から見てきた「未来会計業務」の成功パターン・失敗パターン～

平成29年 **11月13日** 月



会場 **TAP高田馬場**

時間 **18:00-20:00** (受付開始17:30)

(JR山手線・西武新宿線「高田馬場」駅戸山口より徒歩約3分)

受講料 **10,000円** (資料代・税込み)

定員**60名**様限定

各会員**割引**あり

講師紹介



浅野 泰生 氏 株式会社MAP経営
代表取締役

〈プロフィール〉

浅野泰生(あさのやすお) 株式会社MAP経営 代表取締役

1972年生まれ。愛知県一宮市出身。経営計画の立案を通じ社長の課題設定力を醸成し、行動計画の徹底と人材活用の両面からビジョン構築とその達成を支援するビジョナビゲーター。大学卒業後、飲料メーカーに営業職として入社。その後、大手税理士法人で会計実務に従事。会計力を活かした新しい経営サポートを追求するため「経営計画専門会社」であるMAP経営に2006年に入社し、現在に至る。税理士、企業経営者向けに年間70回の講演。リそな総合研究所「ビジネスセミナー」、小宮一慶氏主宰「経営コンサルタント養成講座」、文京学院大学「キャリアデザイン講座」などで講師を務める。専門性の高い内容を、事例を交え分かりやすく説明する講義が好評を博す。著書に『最強「出世」マニュアル』(マイナビ新書)がある。

講座内容

「顧問料の値崩れ」「人材の採用難・定着難」「テクノロジーの劇的進化」

目まぐるしい変化に取り残されると、顧客離れが加速するのは目に見えています。一方で、変化にうまく適応して拡大成長を続ける事務所があるのも事実です。

✔「顧問先の利益改善実績10億円突破!」

✔「たった半年で1.5名で、税務とは別に“第2の顧問料”として18社から月額5～10万円のMAS監査契約獲得!」

✔「6年で年商1億円のMAS事業を確立!しかも契約1年後の継続率100%!」

これらは全て我々の会員会計事務所様の事例です。

もちろん全ての事務所がうまくいっているわけではありません。

1,000事務所の事例から成功する事務所と失敗する事務所にはパターンがあります。

「顧問先への付加価値を高めて顧問料を上げたい!」

そのようにお考えの所長先生に

新規開拓なしで利益拡大できるビジネスである「未来会計」業務の全体像、経営計画業務を報酬化するポイントについてお伝えいたします。

【ここがポイント!講座のキーワード】

- ① 会計事務所を取り巻く環境
- ② 会計事務所だからできる経営支援
- ③ そもそも経営計画とは・・・
- ④ 経営計画を基軸とした付加価値サービス
- ⑤ 成功する事務所と失敗する事務所
- ⑥ 今こそ“普通の会社”となれ!

セミナー詳細・お申込は、ホームページからでもご利用可能です。➡

TAP実務セミナー

検索

各会員割引

※1 無料 : 東京定額制クラブ会員、TAP実務セミナー利用券使用、TAPチケット10使用

※2 30% off : 大坂定額制クラブ会員

※3 20% off : TAP実務家クラブ会員、相続アドバイザー協議会認定会員

