

早期割引あり

TAP株式会社 東京アプレイザル × スリーナインコンサルティング 共催セミナー

2022.11.2(水) - 2023.2.1(水)

コンサルティング(提案型)営業を志すセールスパerson&士業必見!!

これからの時代に生き残る士業、コンサルタントのための

プライベートコンサルタント養成講座

コンサルティング(提案型)営業を志す方は必聴!
 これを実践すれば自然と自社サービス・商品が売れる!
 お客様とも長く深いお付き合いになる!
 スリーナインコンサルティングが実践し培ってきた
 全体最適をゴールとする
 コンサルティング・ノウハウをここに公開。
 業種を問わないこの万能メソッドで、
 あなたはお客様の『第3の家族』として川上のさらに上、
 源流に立ち続けることが出来る!



講師紹介

スリーナインコンサルティング株式会社 代表取締役・プライベートコンサルタント **青山 誠氏**

「お客様の人生」という時間軸をコンサルティングの切り口に法務・税務など超越したプライベートコンサルティングを確立。様々な人生経験で培った圧倒的な傾聴力・会話力でおお客様の心をグリップ。家族カウンセリングをベースとする独自のコンサルティングスタイルは、『第三者』ではなく『第三の家族』として資産・事業承継対策に悩むお客様に寄り添い続けます。生保営業パーソン向け営業支援・士業向けコンサルティング支援を得意とする。セミナー・研修はエンド向け・プロ向けに分かりやすく且つ「実践できる!」と好評を得ている。

定員 会場受講 | 先着16名様限定 / Zoom受講 | 先着4名様限定

受講申込期限(会場受講・Zoom受講) 2022年10月31日(月) 23時59分まで

FAX:03-3208-6255

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) または



これからの時代に生き残る士業、コンサルタントのための『プライベートコンサルタント養成講座』受講申込書

ご記入月日	年	月	日
ふりがな	ふりがな		
事務所名 または会社名	参加者名		
事業所または 会社所在地 ご住所	〒	TEL	<small>※携帯電話など必ず連絡がつく番号をご記入ください。</small>
		FAX	
業種	E-mail		<small>※必ずご記入ください。</small>
受講形態	<input type="checkbox"/> TAP高田馬場会場受講 <input type="checkbox"/> Zoom受講		

通常価格350,000円のところ
 早期割引2022年10月18日(火) 23時59分までの申し込みの方は50,000円引きの **300,000円**

※上記料金は「資料代・税込み」価格です。
 ※本セミナーは、共催セミナーのため東京アプレイザル会員割引はございません。

受講方法

<Zoom受講>

本セミナーは、「Zoom」を活用したオンラインLIVEセミナーです。ご参加される媒体により操作方法が異なりますので、下記をご確認ください。

▼PCでのご参加の場合

事前にアプリをダウンロードしなくてもご参加いただけます。セミナー終了後にご質問される方はマイクの設定を有効にしておいてください。

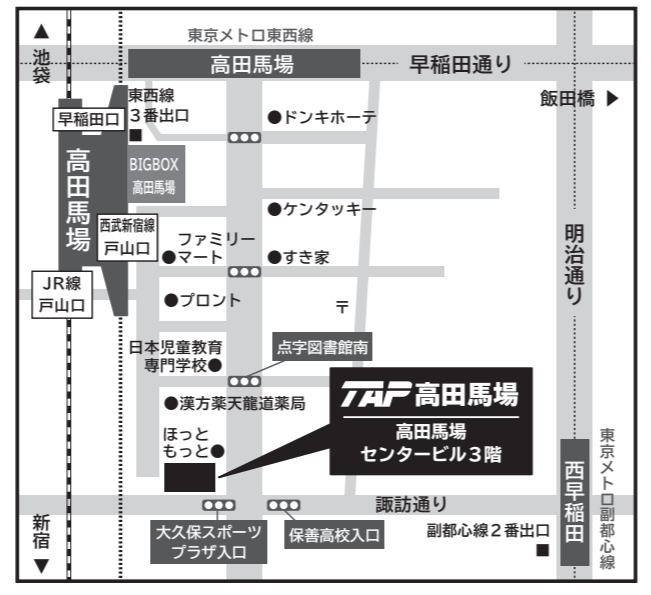
▼タブレットやスマートフォンでのご参加の場合

あらかじめ、アプリ「Zoom Cloud Meeting」のダウンロードをお願いいたします。
 ※開催日の前日に、入室URLをメールにてお送りいたします。
 必ずご連絡のつくメールアドレスをご記入ください。

スリーナインコンサルティング
TAP株式会社 東京アプレイザル
 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-31-18 高田馬場センタービル3階
 TEL.0120-02-8822 / FAX.03-3208-6255
<https://tap-seminar.jp> seminar@t-ap.jp

<会場受講の方> TAP高田馬場

[所在地]
 東京都新宿区高田馬場1-31-18 高田馬場センタービル3階
 [交通アクセス]
 JR山手線 高田馬場駅(戸山口)より徒歩3分
 西武新宿線 高田馬場駅(戸山口)より徒歩3分
 東京メトロ東西線 高田馬場駅(3番出口)より徒歩6分



第1講座 | 2022年11月2日(水) 14:00~17:00

『プライベートコンサルタントとは?』

- プライベートコンサルタントが生まれた背景
- 全体最適（コンサルティング6要素）と部分最適
- プライベートコンサルタントと士業等専門家との違いと連携方法
- 「人生のプロ」として親子孫3世代と一生のお付き合い
- 目先の「数」ではなく1人のお客様を深掘りしキャッシュポイントを複数化
- 商品販売・手続報酬+コンサルティング報酬（提案料）を頂く
- コンサルティング・ストラクチャー（3つの現金、第3の家族、3つの財布）
- 決算書が読めなくても大丈夫!?スリーナイン式法人個人一体コンサルティング
- 理想形「一家に1人プライベートコンサルタント」

第2講座 | 2022年11月16日(水) 14:00~17:00

ライフプランから始まる『3つの現金』

- やっぱり大切!ライフプランをとことん突き詰める
- 人生における問題・課題を時間軸で考えてみる
- 「どう生きるか?」から考えるストック&フロー資産
- ライフプランから保有資産（不動産・預貯金・保険など）の在り方を考える
- ライフプランから収入源を考える（年金、家賃、役員報酬など）
- ライフプランから支出を考える（生活費、介護費、医療費など）
- ライフプランから老後資金・納税資金・遺留分清算金を考える
- フロー資産の承継対策がキャッシュポイントに繋がる
- フロー資産の承継対策が子世代コンサルティングに繋がる

第3講座 | 2022年12月7日(水) 14:00~17:00

『第3の家族』の価値と役割

- 「第3の家族」はスタバと同じ発想で生まれた
- まずは「心の散歩(雑談)」にお付き合いしよう
- 完全中立&情報の公平性がポイント
- 「第3の家族」はお客様家族にとってのマツコ・デラックス!?
- 事例から考える「第3の家族」の実像
- 「第3の家族」が執り行う家族会議とは?
- 「第3の家族」はお客様家族とずっと一緒
- 「第3の家族」は源流に立つから誰よりも早く変化・ニードを捉えられる

第4講座 | 2022年12月21日(水) 14:00~17:00

『3つの財布』で戦略的出口戦略

- ストック&フロー資産の仕分けが重要
- ストック資産の管理と承継方法を考えるのが「3つの財布」
- すごく便利!管理&承継機能が2in1な生命保険と信託
- 旧態然とした管理と承継機能しかない相続財産
- 「第3の家族」で得たご家族の本音に配慮した「3つの財布」の仕分け
- 高度なコンサルティング能力が求められる「3つの財布」
- 適切な資産組換えで円満・円滑な資産承継を実現する
- ストック資産の承継対策がキャッシュポイントに繋がる
- ストック資産の詳細な内容を把握することが子世代コンサルティングへ直結

第5講座 | 2023年1月18日(水) 14:00~17:00

プライベートコンサルタント目線で見えた事業承継対策

- 理想形は法人個人一体コンサルティング
- 法人個人一体コンサルティングが実践されていない実情
- 株価対策=事業承継対策という違和感
- 自社株承継が完了しても先代社長が口を出すなら事業承継は終わっていない
- 勇退・M&Aしても社長の人生は終わらない
- 中小企業の事業承継対策=社長個人の相続対策
- プライベートコンサルタントの事業承継における役割
- 「第3の家族」だから世代交代しても契約継続

第6講座 | 2023年2月1日(水) 14:00~17:00

事例で考えるプライベートコンサルティングにおける キャッシュポイント

- 士業も保険も不動産も建設も必ずどこかにキャッシュポイントあり
- 3世代で考えたら皆さんのキャッシュポイントはいくつある?
- 人生丸ごと捉えること=信用・信頼を獲得
- 日銭（ノルマ）と理想のギャップ
- プライベートコンサルティング実践で見えてきた未開拓マーケット
- 令和の時代だからこそ「サザエさんの三河屋」が正解?
- プライベートコンサルタントは「第3の家族」