

ASKレポート

2016年1月18日(月)
担当：MS事業部 北野

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21 損保ジャパン名古屋ビル1F
ASK 税理士法人 TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

コンサルティング実践手法

はじめに

士業のための高報酬、高付加価値を実現するため、通常の顧問報酬と別にコンサル料金をもらうための手法についての近藤正臣公認会計士のセミナーを受講しました。

士業とコンサルタントの違い

士業とコンサルタントの違いは何でしょう？一言で言うと、士業は法律家として質問に対して正しい回答をするのが仕事、コンサルタントは、相手が決断をするために気づかせてあげることが仕事です。コンサルタントは、質問を投げかけたり、情報を渡したりして事業主自身が決断するための手助けをすることが仕事です。

肩書き

士業の先生方は、税理士・社会保険労務士などの肩書で営業をすると競合が多く印象に残りません。そこで、近藤正臣氏は、「黒字化コンサルタント」の肩書をつけて営業しているそうです。テレビにでるタレントも肩書きが、着くようにならないければ業界に生き残れないと言われているので、士業も同じように自分で得意な分野の肩書をつけることにより、印象に残ると言うメリットが大きいと思いました。

また、肩書を考えることにより自分が何をやりたいか、世の中に対して使命は何かを考えるいい

きっかけにもなるそうです。

コンサルタント営業

顧問先にコンサルタントの営業に行くときのポイントは、通常の顧問内で訪問するときにはきり出さず、日にちを改めてアポイントをとるということです。通常の訪問時に切り出すと、顧問内の仕事と区別しにくく別報酬をもらうことが難しくなります。

聞く力

コンサルタントするときには、相手が8自分が2の割合で話をします。相手の話をうまく引き出す質問を投げかけるのがポイントです。これには、聞く力が重要で、話をしていくうちに自分で解決への道筋を立てられるようにすることです。

解決への道が見えてきたときに、自分ひとりで活動するのか、専門家の手を借りるのかの判断をしてもらいます。専門家に頼んだ場合の3か月後、半年と、1年後はどうなっているかの将来を話しすることにより、契約に結び付きやすいそうです。

最後に

今後、私が営業をしていく上で参考になる点がいくつかありました。まずは、自分の強みは何か自己分析し、それを生かすと言う事です。他には、聞く事が重要であるという事です。また、私に仕事を頼んだら、どのようになるか将来の話しをして実現に向けて行動したいと思いました。