

あなたも名講師になれる

「良き話し手になって、知名度を上げる方法を公開
講演は、新規の見込客発見に強い力を発揮します。」

税理士、社労士、コンサルタント、ホームページ制作など、知識を中心とした業種は商品に形がありません。形がないものは、仮にあなた独自の強味や独自の良さを持っていたとしても、それを見込客に正しく知ってもらうことがひどく難しくなります。

これにとっても有効なのが講演です。1時間半～2時間の講演をすると、あなたの仕事の中で最も重要なところはほぼ説明でき、あなたの人格も知ってもらえます。

大事なところの説明ができると、参加者の中から何人もの見込客が見つかるなど、営業の差別化に強い力を発揮するのが講演になります。4,000回の講演実績をもとに、講演のコツをまとめたのがこのCDです。

1. 研修担当者35人にアンケートを送る

私は東京商工リサーチに勤めていた34歳のとき、得意先サービスの一環として「危ない会社の見分け方」の講演を始めました。しかし1回目と2回目はひどいあがりのため、講演を辞めようと思ったのですが、どうにか続けました。

回数が200回になったとき「将来講演が本業」になるかも知れないという予感がしました。

そこで「どんな人が良い講師で」、「どんな人が悪い講師になるか教えて下さい」と、銀行や商工会議所で研修を担当している「35人」にアンケートを送り、調査をすることにしました。

2. 2つの大きな分野と10の構成要因

送られてきたアンケートを「カード法」を使って分析をしたところ、講演には2つの大きな要因があることが解りました。さらにその2つの要因の中には、それぞれ10項目の大事なポイントがあったのです。

そのあとこの10項目を意識して活用したら参加者の評判が良くなり、4,000回の講演

をするのに大きな力になりました。あなたもこの方法を応用すると、講演が早く上達できます。

3. 300回講演をすると本が書ける

講演にはもう1つの良い点があります。それは1つのテーマで300回ぐらい講演をすると何回も何回も考えるので、内容が深まるばかりか独創的な考え方が持てるようになります。そのあとこれをまとめると1冊の本が書けるのです。

文章書きがニガ手という人は、まず講演で下地を作り、そのあと本の出版に取り組むとうまくいきます。

4. 繰り返しの学習があなたに勇気を与える

これまで数回講演をしたものの、そのあと中断している人を初めとして、講演をしてみたいと思っではいるが、どうも一歩が踏み出せないで迷っているという方に役立つのが、この教材です。

何回も聞いていると自然に自信が出てきます。早く取り組むと早く良い講演ができます。

ランチェスター経営(株)
制作 竹田陽一

TEL 092-781-6122
FAX 092-781-6001

