

統合ビジネス・スキル講座

統合されたビジネス・スキルを体得し 実践するエネルギッシュな身体をつくる



こんにちは。ルネサンスサムライことウィリアム・リードです。
私は、みなさんがご自身のビジネスを展開する中で、必要なスキルと心体のバランスを高めることで、目的に向かってエネルギッシュに活動していただけるよう応援しています。
ビジネスのスキルとしては、自分軸を理解し自分戦略を明確にすること、その価値を相手の視点で伝えること、活動にレバレッジ(てこ)の力を使うこと、そしてこれらの活動の基本となる身体をいつもエネルギッシュに維持すること。
これらを、各ビジネススキルのマスタートレーナーとして、また合気道七段、ナンバ・インストラクターとしてのノウハウを実践講座を通してご提供いたします。

あなたの活動を統合的に支援します！



ウェルスダイナミクス

8つのウェルス・プロフィールから、自分のタイプを知り、ベストパートナーを知ることで自分戦略を立てる。



ゲリラ・マーケティング

ツールとネットワークでレバレッジの力を使い、お客様と長期的な信頼関係を築く。



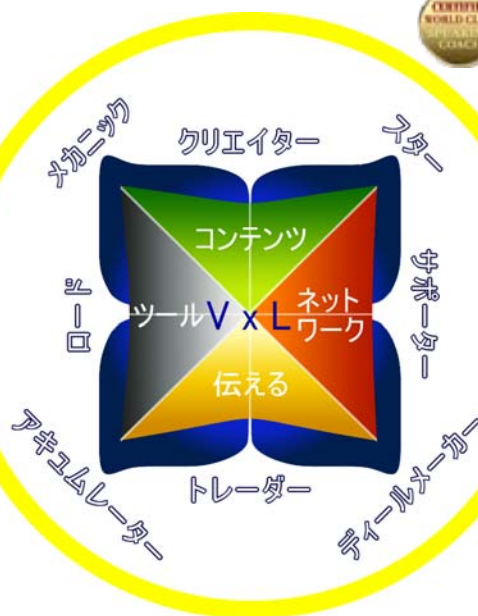
ワールド・クラス・スピーキング

顧客視点でコンテンツを伝え、価値を生み出すことでお客様と長期的な信頼関係を築く。



ナンバ体操

困難な場を創意工夫で切り抜けるナンバから生まれたエネルギーの流れで、フローを作り出す。



V=価値、L=レバレッジ

※ 詳しくは裏面をご覧ください

ウィリアム・リードの 実践！統合ビジネス・スキル講座

日 時：2010年5月8日(土)、2010年5月29日(土)、6月12日(土) いずれも 9:30 - 16:30

会 場：御茶ノ水会議室 JR御茶ノ水駅徒歩1分 地図：下記お申し込みサイトご参照

内 容：統合ビジネススキル4プログラムの実践セミナー

参加費：31,500円(消費税含)

お申込：<http://www.kuramochimakoto.com/seminar/>

■講師ご紹介

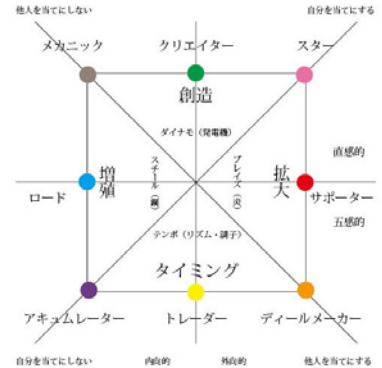
ウィリアム・リード (William Reed) ウェルスダイナミクスのシニア・プラクティショナー、ゲリラ・マーケティングのマスタートレーナー。ワールド・クラス・スピーキングの認定コーチ。ナンバ公認インストラクター。合気道7段、書道は師範。日本人よりも日本語をこなす。
日本在住38年、日本人以上に日本文化をこよなく愛し、シャイな日本人に合うプレゼンテーション術など、ビジネスの実践で活躍中！

実践！統合ビジネス・スキル講座



ウェルスダイナミクス

- ◆ **クリエイター**
商品から富を得る
- ◆ **スター**
個人のブランドから富を得る
- ◆ **サポーター**
統率力から富を得る
- ◆ **ディールメーカー**
取引から富を得る
- ◆ **トレーダー**
売買から富を得る
- ◆ **アキュムレーター**
評価能力から富を得る
- ◆ **ロード**
キャッシュフローから富を得る
- ◆ **メカニック**
システムから富を得る



自分戦略！自分のタイプを知り、強みを活かし、ベストパートナーと相乗効果を得る。



ゲリラ・マーケティング

ゲリラ・マーケティングの目標は、買いたいと思ったときにイメージしてもらえる存在になること「マーケットシェア」ではなく「マインドシェア」の獲得、顧客の心を掴む方法を解説。「マインドシェア」を獲得するために最も重要となる「顧客視点」に基づき、自社製品やサービスのUSP（ユニーク・セリング・プロポジション）の発見、マーケティングプランのコンセプト作りの実践をご紹介します。

| | | |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| F. 明確なメッセージ ・適切なターゲットの顧客利益 ・信頼を得る一貫した内容 ・顧客の行動の刺激と促進 | C. 優位な市場 ・リーダーになれる市場 ・専門性と独自性 ・他市場のリーダーとの協業 | G. 広告とメディアの活用 ・明確な費用対効果 ・対象の絞込みと一貫性 ・行動への呼びかけ |
| B. ポジショニング ・市場からの認知 ・競争優位性 ・顧客へ提供している本質 | ゲリラマーケティング戦略 顧客と長期的信頼関係を築く！ 心理学と人間行動学を駆使した500の戦術から自社に合った方法を選択し計画実行 顧客との長期的信頼関係を構築 | D. 計画と戦略 ・ロードマップの作成 ・具体的な手段 ・変化への対応性 |
| E. 顧客の利益と競争優位性 ・特徴と利益の違いを理解 ・自社だけが提供できる利益 ・価格以外の強み | A. ターゲット市場 ・顧客特性 ・要求と期待 ・市場調査 | H. 強力なパートナーシップ ・類似の価値と目標を所有 ・相乗効果とコストの感減 ・非利益団体での活動 |

顧客戦略！ツールとネットワークのレバレッジを活用し、お客様と長期的な信頼関係を構築する。



ワールド・クラス・スピーキング

印象的なスピーチやプレゼンテーションは、なにも不自然なオーバーアクションをしたり、突拍子もないことをすることではありません。ワールド・クラス・スピーキングは、人間の行動心理学や実践効果などから考えられた科学的なものです。17の致命的なミス回避、12のスキルに基づき、誰にでも実践できる画期的なプログラムです。日本では内向的な方が多く、プレゼンテーションが苦手と思われがちですが、実はそのような方のスピーチは、信頼性や重要性を感じることもできます。

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 資料を読んでいるだけになっていませんか？ 印刷物やスクリーンを読み上げると、あなたの存在はなくなり逆効果です。相手はどこに集中してよいかわからなくなってしまう。 | 情報が多すぎませんか？ 「情報を押し込むと、聞き手を押し出してしまおう」ということわざがあります。これでは相手との関係を作る時間を失ってしまいます。 | 相手のメリットが明確になっていませんか？ 相手が行動を起こしたくなるメリットがないと、プレゼンテーションの意味がただでなく、相手にとって時間泥棒になってしまいます。 |
| 自己紹介が自慢話になっていませんか？ 学歴、職歴、現在の職務で相手とは直接関係のない、興味のない話をすると、最初から聞き手の意識を下げてしまいます。 | ビジネスは、プレゼンテーションから！ 相手の興味を理解し、つながることで、重要なメッセージを受け取ってもらう。 | シナリオができていますか？ 重要なポイントをストーリーで伝える。基本とも言われるこの方法を活用するか否かで、理解と記憶に大きく違いがあらわれます。 |
| 言葉だけに頼っていませんか？ 人は言葉よりも見たものを覚えていて、効果的なイメージは千の言葉より有効です。話してばかりでは、相手の記憶に残りません。 | 重要なポイントを印象付ける方法を用意していますか？ 重要なメッセージには、アンカーを打たないと、忘れられてしまいます。言葉や資料以外に覚えてもらえるアンカーを用意する必要があります。 | 次への明確なステップが示されていますか？ 相手が次に取る行動を明確に伝えないとせっかくのプレゼンテーションの意味がなくなります。 |

伝える術！自分を活かしたプレゼンテーションスキルで、お客様と長期的な信頼関係を構築する。



ナンバ式心身メンテナンス

ナンバの動きは、身体と対話しながら身体が感じる快・不快を基準にする。身体の感性である快・不快を基準にして、身体で考えるということである。身体を動かすときに、出来るだけ「捨らない」「うねらない」「踏ん張らない」ということに気をつける。

【効用】

- ・動くことによる気持ちよさの体験
- ・身体から心へのよい影響
- ・エネルギーの有効利用
- ・思いがけない力や速さの獲得
- ・発想が広がる
- ・身体で考えることが身につく
- ・身体を痛めない
- ・身体のバランスが整う
- ・自然体の姿勢が身につく

提供：リード・リサーチ・インスティテュート

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階 seminar@williamreed.jp www.williamreed.jp