

コーチ・コンサルタントの「仮ポジション決め」シート

| | |
|---|--|
| <p>なぜ、あなたはコーチ・コンサルタントになりたいのですか？</p> | |
| <p>あなたの職歴で、最も成果をあげたことは？</p> | |
| <p>あなたの専門スキルを3つ挙げて下さい</p> | |
| <p>仕事(職歴)以外での趣味や特技は何ですか？</p> | |
| <p>あなたが持っている資格は？</p> | |
| <p>現時点で、あなたは「何コーチ(コンサルタント)」を目指しますか？その理由は？</p> | |

| | |
|---|--|
| 何の成約もなければ、あなたは「何コーチ(コンサルタント)」になりたいですか？それはなぜですか？ | |
| あなたが詳しい知識を持っている分野は？ | |
| あなたが最もパッションをもって取り組めることはなんですか？ | |
| 過去に人を教えた経験があるものは？ | |

ここまでの情報から判断して

私は、「〇〇〇〇コーチ(コンサルタント・カウンセラー)」を目指します。

※上記は、いったん“仮のもの”で OK です

記入例(1)

| | |
|--|--|
| なぜ、あなたはコンサルタントになりたいのですか？ | 一生懸命頑張る人のゴール達成をお手伝いしたい。 スムーズに進める方法を教えてあげたい。 |
| あなたの職歴で、最も成果をあげたことは？ | 医薬品の営業(MR)として、7期連続販売計画を達成したこと。 |
| あなたの専門スキルを3つ挙げて下さい | ・プレゼンテーション(人前で話すこと) ・コーチングで目標達成をサポートすること ・営業スキル(コミュニケーションスキル) |
| 仕事(職歴)以外での趣味や特技は何ですか？ | セミナーでの勉強、読書、セミナーのボランティアスタッフ、スタッフのトレーニング |
| あなたが持っている資格は？ | CTC認定資格、スピードチェンジ認定コーチ ※いずれもコーチングの資格MR認定資格 |
| 現時点で、あなたは「何コンサルタント」を目指しますか？その理由は？ | MRのコーチ、開業医の経営・集患コーチ、病院スタッフ研修講師、製薬企業の研修講師 <理由> MRとしての経験を活かしつつ、学んだ知識を活かして目標達成をサポートできるから。 |
| 何の成約もなければ、あなたは「何コンサルタント」になりたいですか？それはなぜですか？ | 独立起業コンサルタント、(個人のゴール達成を、ビジネス・資産管理・家族関係等を他の専門化とパートナーシップを組んで多面的にサポートする)。 自分がしてきたような回り道をせず、理想を実現するサポートをすることで人に貢献したい。教える、答えを引き出す事が好きだから。 |
| あなたが詳しい知識を持っている分野は？ | ・人から答えを引き出すコーチング・コミュニケーション・ ・体、思考、言葉を使って感情をコントロールするセルフマネジメント |
| あなたが最もパッションをもって取り組めることはなんですか？ | 人に伝え・教え・調べ・学び・引き出し・ゴール達成をアシストすること。イメージは、スポーツ(アメリカンフットボール)のコーチ。 |
| 過去に人を教えた経験があるものは？ | コーチング・営業・ゴルフ |

この情報から判断して

私は、「人生戦略コーチ(仮題)」を目指します。

※上記は、いったん“仮のもの”でOKです

記入例(2)

| | |
|--|--|
| なぜ、あなたはコンサルタントになりたいのですか？ | 人に教えたり・指導したりすることに「やりがい」と「相性」を感じ、そして、それを通じて悩める人に活力を提供することに「達成感」を感じるため。 |
| あなたの職歴で、最も成果をあげたことは？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス書の出版(国内2冊・海外1冊) ・年間 100 回以上のセミナー登壇 ・会社員(ネット広告代理店)時代に、営業 100 名以上のなかで売上2位 |
| あなたの専門スキルを3つ挙げて下さい | <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング戦略立案 ・ネット集客(ブログ、SNS、YouTube 等による集客) ・セミナー講師スキル(企画、コンテンツ作成、運営、プレゼン) |
| 仕事(職歴)以外での趣味や特技は何ですか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・17 年続けるサーフィン ・手帳活用(15 年以上愛用) <p>※過去にプライベートで手帳術セミナーを開催した経験あり</p> |
| あなたが持っている資格は？ | 特になし(普通運転免許ぐらい) |
| 現時点で、あなたは「何コンサルタント」を目指しますか？その理由は？ | <p>Web マーケティングコンサルタント</p> <p><理由></p> <p>現在、すでに本業として活動しているため。現在の肩書は「ネット戦略アドバイザー」。</p> |
| 何の成約もなければ、あなたは「何コンサルタント」になりたいですか？それはなぜですか？ | <p>中小零細企業専門の経営コンサルタント、独立起業コンサルタント</p> <p><理由></p> <p>悩める小さな会社の経営者に活力を提供することに最もやりがいと達成感を感じるため。</p> |
| あなたが詳しい知識を持っている分野は？ | <ul style="list-style-type: none"> ①Web マーケティング全体戦略の設計(ビジネスモデルに合わせた戦略設計) ②Web マーケティングの各論(SEO ライティング、SNS、YouTube 等の戦術指導まで) ③アナログセールス施策(アプローチ BOOK、ニュースレター、ハガキ、名刺) ④ランチェスター戦略(弱者の競争戦略理論) |
| あなたが最もパッションをもって取り組めることはなんですか？ | <p>セミナー講師(人前に立って話すことが好きで得意)。</p> <p>できれば、登壇すること以外の業務はすべて社員・アルバイトに任せたい。</p> |
| 過去に人を教えた経験があるものは？ | <ul style="list-style-type: none"> ・Web マーケティング全般(対:事業主) ・リアル営業(対: 広告代理店) ※国内 50 社のネット広告代理店を研修指導 |

この情報から判断して

私は、「ネット戦略コンサルタント(仮題)」を目指します。

※上記は、いったん“仮のもの”で OK です

記入例(3)

| | |
|--|--|
| <p>なぜ、あなたはコンサルタントになりたいのですか？</p> | <p>自分の知識を活かし、悩めるヒトに対して、方向性を見出させていただくお手伝いをすることに喜びを感じるため。</p> |
| <p>あなたの職歴で、最も成果をあげたことは？</p> | <p>産業再生機構において、会社の立ち上げ業務を実施したこと。また、その後、不定期に発生する入社に対して、現場のリクエストを優先し、応えたこと。(スムーズに入社手続きを行い、初日から案件業務に集中できるように対応した)</p> <p>具体的には、以下のようなことを実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会保険及び労働保険の新規適用、各種申請フォーマット作成、出向者公務員等の受け入れ調整 ・雇用契約書を作成し、創業時の50数名に、個別に労働条件等の説明を実施した。 |
| <p>あなたの専門スキルを3つ挙げて下さい</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・給与計算、社会保険手続 ・年金計算 ・ビジュアル化して伝えるスキル |
| <p>仕事(職歴)以外での趣味や特技は何ですか？</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・インターネット等による情報収集 |
| <p>あなたが持っている資格は？</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・社会保険労務士 ・AFP ・第1種衛生管理者 |
| <p>現時点で、あなたは「何コンサルタント」を目指しますか？その理由は？</p> | <p>サードエイジャーライフコンサルタント (アクティブシニアライフコンサルタント)</p> <p>シニア向けに年金制度や定年後の手続きをレクチャーする。</p> <p>コンテンツを工夫することにより、企業向け、個人向けに実施することが可能であると考え。現時点の知識や自分のアイデアを活かすことができ、企業の人事職を経験したからこそ出来る「かゆい処にも手が届く」セミナーを実施していける自信があるので。また、企業向けに行った場合、雇用保険関係手続や助成金、再雇用時の賃金設定といったビジネスを仕掛けていくことが可能であるため。</p> |
| <p>何の成約もなければ、あなたは「何コンサルタント」になりたいのですか？それはなぜですか？</p> | <p>医療機関向け「人事労務ドクター」</p> <p>→医療機関に特化した社会保険労務士として開業したい。</p> <p>【理由1】人事全般を経験してきた自分のキャリアを活かせること。</p> <p>【理由2】医療機関はトラブルを多く抱えており、他の事業会社と違い、その問題解決法を違う医療機関に活かすことが容易であること。</p> <p>【理由3】自分の特質である問題解決志向で、医療機関のトラブルを解決していきたい。</p> <p>【理由4】通常の社会保険労務士の顧問料金より、高額に設定することが可能である。事務長代行業務は、現場で実務を行うので、通常の社会保険労務士の顧問業務より</p> <p>【理由5】医療機関は、同じ規模の零細企業よりも儲かっている。</p> |

| | |
|--------------------------------------|---|
| <p>あなたが詳しい知識を持っている分野は？</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・社会保険及び労働保険の知識 ・労働基準法知識 ・年金及び周辺知識 ・給与計算及び年末調整(確定申告) ・人事の仕事に関する知識 |
| <p>あなたが最もパッションをもって取り組めることはなんですか？</p> | <p>問題を解決することが好き。状況や症状を分析し、何が問題であるかを突き止め、解決策を見出すこと。底に潜む要因を明らかにし、その要因を解消し、物事を本来あるべき姿に回復すること。</p> |
| <p>過去に人を教えた経験があるものは？</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・出産、育児に関する制度及び関連法 ・内定時健診について |

この情報から判断して

私は、「サードエイジ専門のライフプランナー」を目指します。

※上記は、いったん“仮のもの”でOKです