

# —現場で使える SWOT 分析ノウハウを生の声で伝えたい—

## 嶋田利広の SWOT 分析実務研修&コーチング&セミナー講師派遣のご案内

- 嶋田先生の SWOT 分析講義を直接聞きたい。セミナーがあれば教えて欲しい。 福岡 経営コンサルタント
- 顧問先を集めたセミナーで SWOT 分析の講義をして貰う事はできますか。 東京 税理士事務所 副所長
- 社労士仲間 10 数名に対して、一度皆の前で SWOT 講義してもらう事は可能でしょうか。 東京 社会保険労務士
- 東京まで SWOT 分析の講演でお越し頂く事はできますか？ 東京 ビジネスサポート業
- 私達の SWOT 分析を批評してもらう研修をして貰えますか？ 東京 コンサルタントチーム
- SWOT 分析ヒアリングや進行のロールプレイング研修の企画はありませんか？ 大阪 会計事務所所長

SWOT 分析を学習し、実践に活かそうされている同士から、このようなご依頼をかなり頂いています。

これまで、私の拠点が九州だと言う事で、これらの声にお応えできず内心忸怩たる思いでした。

しかし、**貴方の思いに応える為、決意しました。**

**「結果が出る SWOT 分析ノウハウをもっと広めたい」**

**「表面的な SWOT 分析で自己満足している専門家に実態を伝えたい」**

**「SWOT 分析を使える専門家を増やしたい」**



そんな思いから **「嶋田利広の SWOT 分析実務研修&コーチング&セミナー講師派遣」** を企画しました。

この企画は、全国各地にいる「SWOT 分析を学びたい」同士の求めに応じて、嶋田利広が直接講師として講演やセミナー、研修、コーチングを行います。



現在、受託する予定の研修やセミナー

- 会計事務所向けの SWOT 分析ノウハウ実務指導研修…半日研修スタイル
- SWOT 分析をテーマとした講演会・セミナー…2 時間講演スタイル
- コンサル・会計事務所向け SWOT 分析ヒアリングロールプレ研修…終日研修スタイル
- コンサル・経営支援担当者向け SWOT 分析ノウハウ実務指導研修…半日研修スタイル

詳細は当社までお問い合わせください。

本企画は、当社主催で開催するセミナー・研修ではありません。ご要望に応じて、当社代表嶋田利広が訪問し、講師として受託する個別研修企画です。

- 費用は、開催地域、移動手段、交通機関の利便性、研修内容（時間）によって異なりますので、お問い合わせください。
- 主催者が受講者を有料で集めたセミナーでの講師もこの価格で対応可能です（例 会計事務所主催の講演会・後継者塾・社長塾、セミナー会社主催の経営戦略セミナー、団体主催の経営講演会等）



株式会社 RE-経営  
アールケイ

〒860-0833 熊本市中央区平成 3-9-20

☎096-334-5777 fax096-334-5778

担当 日枝(ヒエダ)

✉ consult@re-keiei.com/

## ※ 会計事務所向け SWOT 分析ロープレ研修カリキュラム…半日

時間	研修内容
13:00～13:10	<b>オリエンテーション 主催者挨拶</b>
13:10～14:30	<b>第1講「SWOT 分析クロス分析の概要」</b> ① SWOT 分析「強み」「機会」「脅威」「弱み」のリアルな出し方 ② クロス分析「積極戦略」「致命傷回避撤退縮小戦略」「改善戦略」の出し方 ③ 間違った SWOT 分析の実態
14:40～16:00	<b>第2講「経営改善計画書と SWOT 分析業種別実例の理解」</b> ① SWOT 分析を使った経営改善計画書指導の仕方と内容(実例紹介) ② 建設業 SWOT 分析の実例と進め方 ③ 製造業 SWOT 分析の実例と進め方 ④ サービス業 SWOT 分析の実例と進め方
16:10～17:40	<b>ワーク「実際に SWOT 分析を体感」…講師が実際に事務所の SWOT 分析の一部を実施</b> ① 講師による会計事務所自身の SWOT 分析ヒアリングを公開ロープレ ② 強み、機会の出し方、積極戦略の持って行き方を体験する ③ 実際の SWOT 分析現場の一部を見る事で、リアルに SWOT 分析の使い方を学ぶ
17:45～17:55	<b>研修のまとめ</b>
17:55～18:00	<b>閉講 主催者挨拶</b>

## ※ コンサル・会計事務所向け SWOT 分析ヒアリングロープレ研修カリキュラム…終日

時間	研修内容
9:30～9:40	<b>オリエンテーション 主催者挨拶</b>
9:40～11:00	<b>第1講「SWOT 分析クロス分析の概要」</b> ① SWOT 分析「強み」「機会」「脅威」「弱み」のリアルな出し方 ② クロス分析「積極戦略」「致命傷回避撤退縮小戦略」「改善戦略」の出し方 ③ 間違った SWOT 分析の実態 ④ SWOT 分析を使った経営改善計画書指導の仕方と内容(実例紹介)
11:10～12:10	<b>第2講 クライアントから SWOT「機会」「強み」の聴きだし方、ヒアリングノウハウ</b> ① 適切な参加者数 ② コーディネーターの役割 ③ ヒアリングする際のポイント ④ コーチン会話、タラレバヒントの使い方 ⑤ 質問の仕方
12:10～13:00	昼食休憩
13:10～14:30	<b>模擬ワーク「実際に SWOT 分析ヒアリングを体感」…講師が実際に事務所の SWOT 分析の一部を実施</b> ① 講師による会計事務所自身の SWOT 分析ヒアリングを公開ロープレ ② 強み、機会の出し方、積極戦略の持って行き方を体験する ③ 実際の SWOT 分析現場の一部を見る事で、リアルに SWOT 分析の使い方を学ぶ
14:40～15:10	<b>受講者ワーク①「機会」「強み」聴き出しロープレ⇒講師が社長役、職員が聞き出し役</b> ① 講師は社長役になり、業種指定で「機会」「強み」を職員が聴きだす(2～3名、20分/名) ② ロープレ後、個別の指導、オブザーバーからの感想 ③ 毎回、講師からヒアリングのポイントを指導 ビデオ撮影可
15:20～17:00	<b>受講者ワーク②「機会」「強み」聴き出しロープレ⇒社長役も聴きだす役も職員</b> ① 各班に分かれ、それぞれ答える社長役、聞く職員役に分かれ、「機会」「強み」を実施(15分/名)人数により異なる ② 1組が終わる度に、オブザーバーから感想や提案を貰う
17:05～17:20	<b>研修のまとめ</b>
17:25～17:30	<b>閉講 主催者挨拶</b>

一応の目安の進め方です。進行内容や終わり時間については相談に応じます。テキスト・データは事前に送付します。