

掲 載 日	4月29日
掲載面・段数	毎日富山版 全広面 全15段
ファイル名	■

市場から求められて組織化された
プロコンサルタント集団。それが、

CNC (コンサルティングネットワーク) です。

～各分野のプロ集団が形成するコンサルタントネットワークが
経営基盤構築を実現します～

企業にとって、今は乱世です。激変する経済環境下で、企業は自力で生き抜き、そしてGoing Concern！未来永劫継続して存続しなければなりません。そのためには、「強い企業」でなくてはならず、「あるべき企業像(ビジョン)」に立ち向かう強い意志が必要です。しかし、経営の現場では、やるべき事ができていないケースが非常に多く見られます。CNCは、そんな企業ニーズに対応するために生まれた現場感覚を大切にプロのコンサルタント集団です。経営の原理原則を身につけ、企業の「全体最適」を実現する実践ノウハウを持った各専門分野のスペシャリストが、総力を上げて経営課題を解決し、【創業支援】【再建・再生支援】【成長拡大支援】【事業継続支援】から【経営基盤の構築】を実現を致します。500社100年の実績を生かし、一肌脱ぎます。

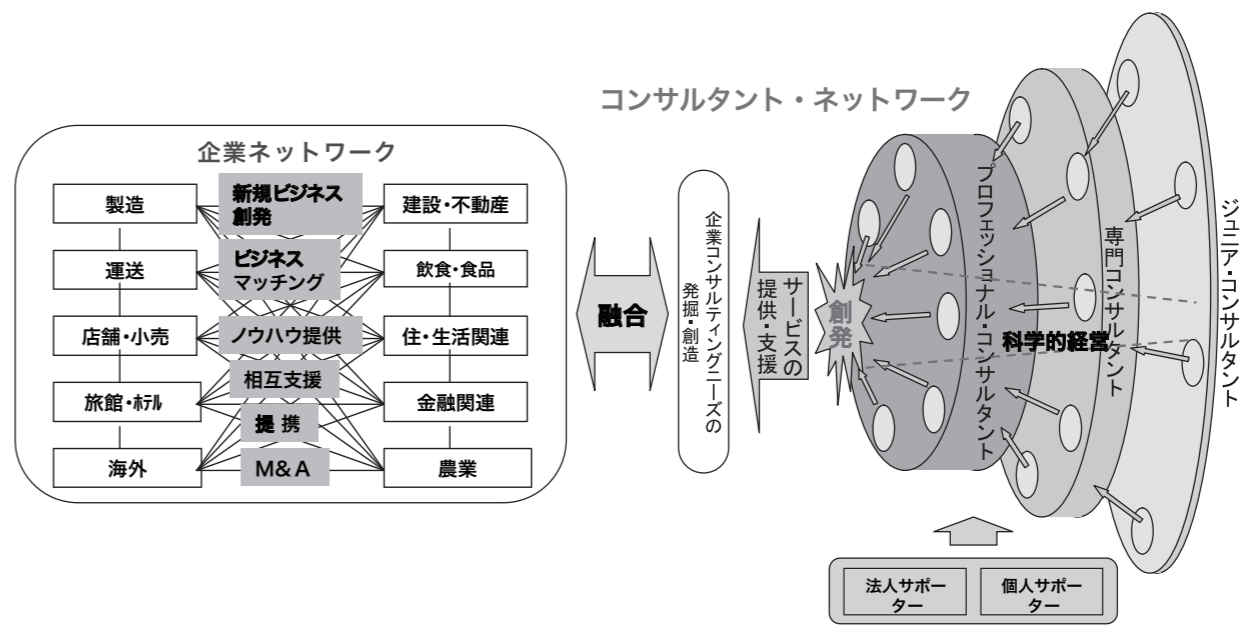
CNC事業の特色

【事業内容】

- ◇企業ネットワーク構築支援およびコンサルタント・ネットワーク構築とその融合
- ◇コンサルティング・サービスの提供 ◇コンサルティング案件の委託サービス
- ◇研修・セミナー・講座、講演 ◇コンサルタント育成 ◇書籍出版・各種執筆

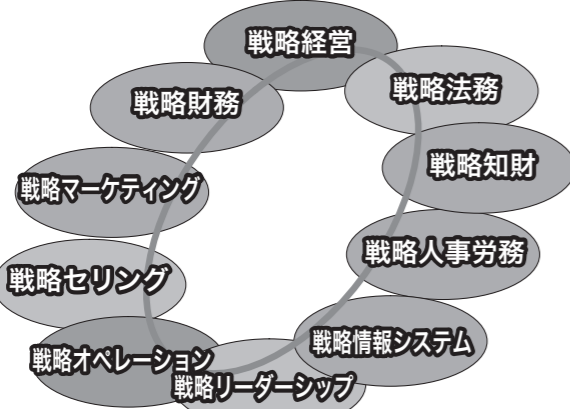
【特 色】

- ◇各領域のトップ・コンサルタントが、創発特性を發揮します。
- ◇“科学的経営”を、コンサルティング・サービス提供の指針とします。
- ◇コンサルティング・サービスは、“経営品質第一”を追求します。
- ◇法人および個人のコンサルタント・ネットワークで、企業ネットワークと最適な“融合”を実現します。

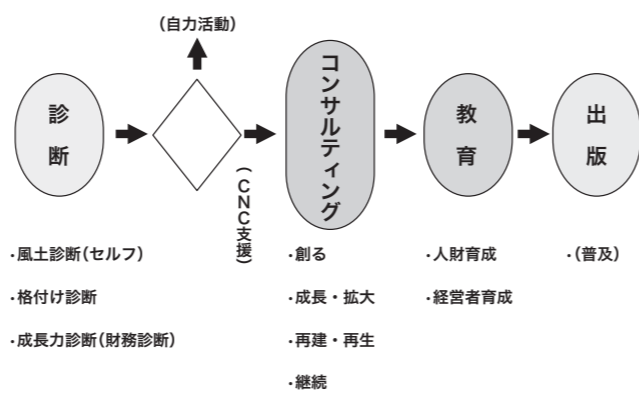


CNCサービス提供範囲

【サービス機能範囲】



【サービス提供のシナリオ】



CNC事業の特色の整理

他のコンサル会社(ファーム)	項 目	C N C
多い	コンサルタント人員数	少ない
高い	知名度	低い
いる	カリスマ	いない
体系的	コンサルティングノウハウ	実践的
たくさん	資本力	ない
豊富、不足、平均して適当	コンサルティング経験	豊富
一部は高い、一部は低い、平均して適当	コンサルティングスキル	高い(スキルの高い人材を集めている)
高い(本社維持費、管理費、教育費)	コンサルティング料金	安い(必要応額)
チームリーダー方針(個人権性で会社を守る)	推進柔軟性	最適解をチーム追求(自分売りで顧客目標)
株主、株価	資本力	人財、ネットワーク

企業向け講座例「経営者養成講座」

【サービス機能範囲】

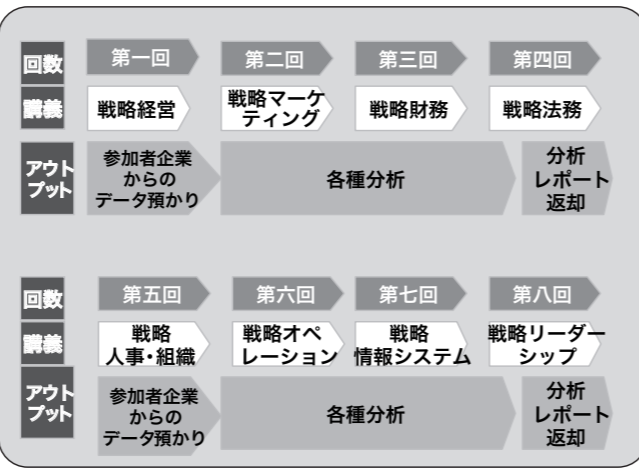
- ・実践的な経営知識の学習と自社の経営分析を通して、ご自身と所属企業の価値を向上させる
- ・経営者候補の方が集まって、議論や交流をすることにより、ご自身のネットワーク強化を行う

【本プログラムの対象者】

- ・3年以内に経営者(役員)となられた方々
- ・今後3年以内に経営者(役員)に就任される方々等、特に体系的に経営知識の学習をしなければならない方々

【本プログラムの進め方】

- ・本プログラムでは、「戦略経営」「戦略マーケティング」「戦略財務」「戦略法務」「戦略人事・組織」「戦略オペレーション」「戦略情報システム」「戦略リーダーシップ」の全8科目の講義を受講します。並行して、希望者には各種分析レポートを提示します。また、貴社の経営戦略策定サポートを実施致します。講義でインプットして頂いた知識と分析レポートを活用します。



コンサル向け講座例「コンサルタント養成講座」

1ヶ月目 経営ビジョン、ブランディング、経営計画

独立コンサルタントとしての経営計画づくり、大雑把なイメージで独立した人は1年足らずで失敗する

2ヶ月目 具体的な開業準備、コンサルタントとして成功する習慣

独立の最大のアドバンテージは、ゼロからの粗立ができること、成功のための仕組みづくり、日々の行動の習慣化は開業時しかできない

3ヶ月目 分身営業法、印象づけとコミュニケーション

仕事が軌道に乗れば乗る程、新規開拓や営業フォローはできなくなる。その乗り切り方、短時間で商談相手に印象づけるポイント

4ヶ月目 売れるツール、HPの活用

少人数で運営するコンサルタント会社にとっての売れるツール、ホームページの作り方・使い方

5ヶ月目コンサルティング提案とコンサルティング契約

提案書のうまい・下手で雲泥の差が出る。成功する提案書のポイント、面談プレゼンのポイント、契約書の内容や契約に至るクロージング、契約上の注意点

6ヶ月目顧客フォローと関係維持、コンサルティング事業の発展

フォローアップが上手なコンサルタントは顧客満足度を上げながら新しいテーマへ発展させる、3000万円コンサル取入シミュレーション。

株式会社 コンサルティング・ネットワーク
(Consulting Network Company : CNC)

〒103-8246 東京都中央区日本橋2丁目6番5号-D55
☎ 03-3246-6006
U R L : <http://www.consulting-network.jp/>
E-mail : sawada@consulting-network.jp