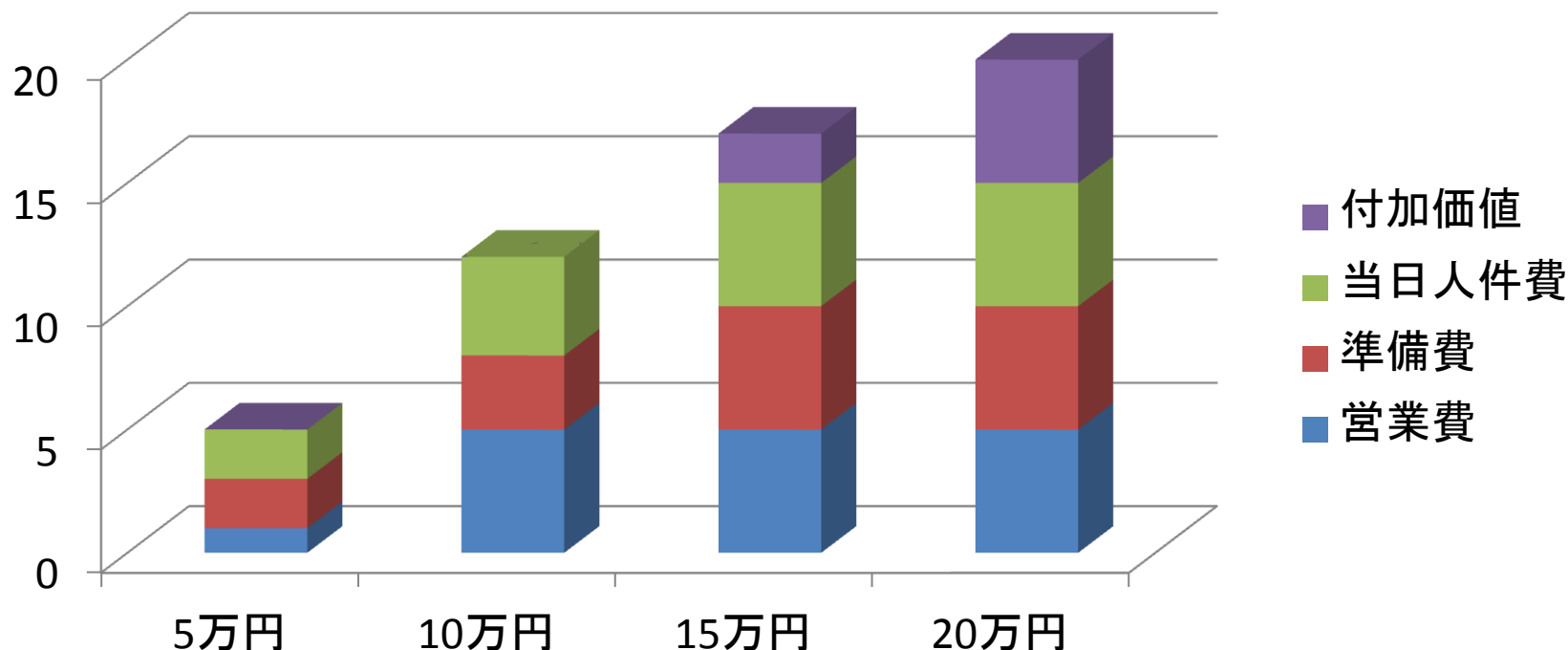


# テクノセンスの研修コスト 大解剖

当社の費用をご理解いただくために

さらに、お試しのご案内も

# まずはざっくりと内訳



これを見ても分かるように、1日5万円で講師をするのは仕事をいただいても、ギリギリであることがわかりいただけだと思います。

営業費用などは変動しますので、おおよその目安と考えてください。

# 営業費用

お客様から発注をいただくためには、お会いして、お話をうかがって、ご要望をいただくと共に、当社を知っていただく必要があります。

これらにかかる費用が「営業費用」になります。

他の業界と同様に、**営業で空振りする回数**が多ければ、どうしても営業費用が高くなります。

# (学習費用)

グラフには含まれていませんが、営業費用の中には新しいことを学ぶ費用も含まれています。

常に最新の理論と実践を目指すために、新しいことを学び、使いこなせるように訓練し続けなければなりません。

**「学ぶことをやめたら、教えることもやめなければならない」**

この言葉は当社の大切な指針になっています。

# 研修は準備が大切

「準備を失敗することは、  
失敗を準備することである。」

研修では、会場に入る前に、カリキュラムを考え、資料を準備しなければなりません。

1日の研修の準備に2日以上のかかることもあります。

準備をしっかりすることが、よい研修につながります。

# 講師の人件費

コーチング、ファシリテーション、チームビルディング、モチベーション向上、IT技術などを実践的に教えられる**スキルを持ったスペシャリスト**の1日の単価として5万円を設定させていただいています。

# 付加価値

当社の研修にある価値を「付加価値」として表現しています。

これまでの多くの実績と評価、カリキュラム構成の的確さとバリエーション、実施に際してのモチベーションの向上、など当社が**よりよい学びのために提供しているサービスの価値**などを表します。

# まとめ

過去には、研修会社経由で1日当たり34万円の日単価をつけていただいたことがある、テクノセンスの講師ですが、直接発注をいただく際の適正費用は20万円だと考えています。

- 最新の学習理論、内容
- 実践的なカスタマイズ
- 受講して楽しい身になる研修

これらを付加価値として見ていただき、必要な工数を加算した金額となります。



# 営業費用が削減できる？

営業費用が浮けば、その分、より新しいことを学び、お客様に還元することのための学習費用に充てることができます。

また、ご紹介をいただいても100%の受注は難しいと考えているので、通常の営業の場合と同じに、その営業のオーバーヘッドも含まれます。  
これらの理由から**営業・学習費用の大きな削減は困難**です。

# ただし

テクノセンスの研修は**お試しいただけます**。

御希望があれば、講師の人件費(5万円)のみで、**一回だけ1日間の御希望の研修**を実施させていただきます。

当社の研修の付加価値をご理解いただくためにも、**お試し制度**をぜひご利用ください。

\* 申し訳ありませんが、お試し研修については、ご紹介いただいても、ご紹介費用のお支払いを控えさせていただきます。お試し研修の後の本研修から、お支払いの対象となります。

# お試し研修の申し込み方法

「テクノセンス研修問い合わせ用紙」の「御希望の研修」欄の中に「**お試し希望**」という項目があります。

そこに丸を付けて、**メールに添付してご送付**ください。

ご連絡をお待ちしております。

# 連絡先

分からないところがあれば、お問い合わせください。

有限会社テクノセンス

〒341-0018

埼玉県三郷市早稲田1-12-3-102

心に火をつける研修講師

担当: **長谷川貴則**

<http://www.technosense.co.jp/>

[hasegawa@technosense.co.jp](mailto:hasegawa@technosense.co.jp)

