

テクノセンス営業アウトソーシング プロジェクト

質のよい研修を適正なコストで

あなたとお客様と私の利益のために

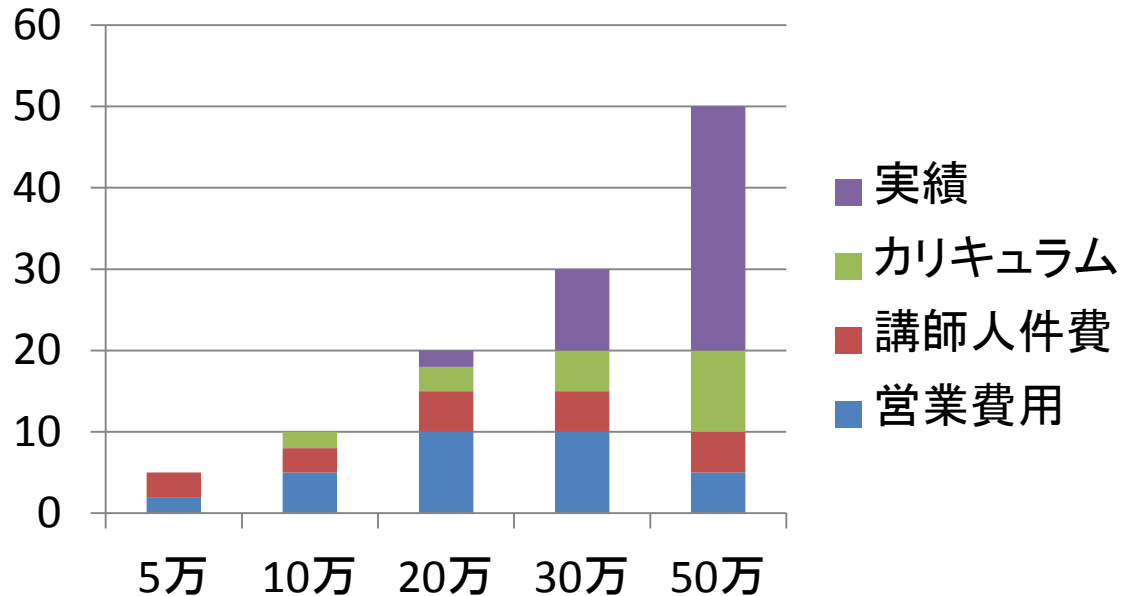
研修のコスト構造

研修の相場は1日5万円～50万円

プログラムの1日の単価は3万円～6万円程度

こんなに高くて幅が広いのはなぜ？

研修のコスト構造（推測）

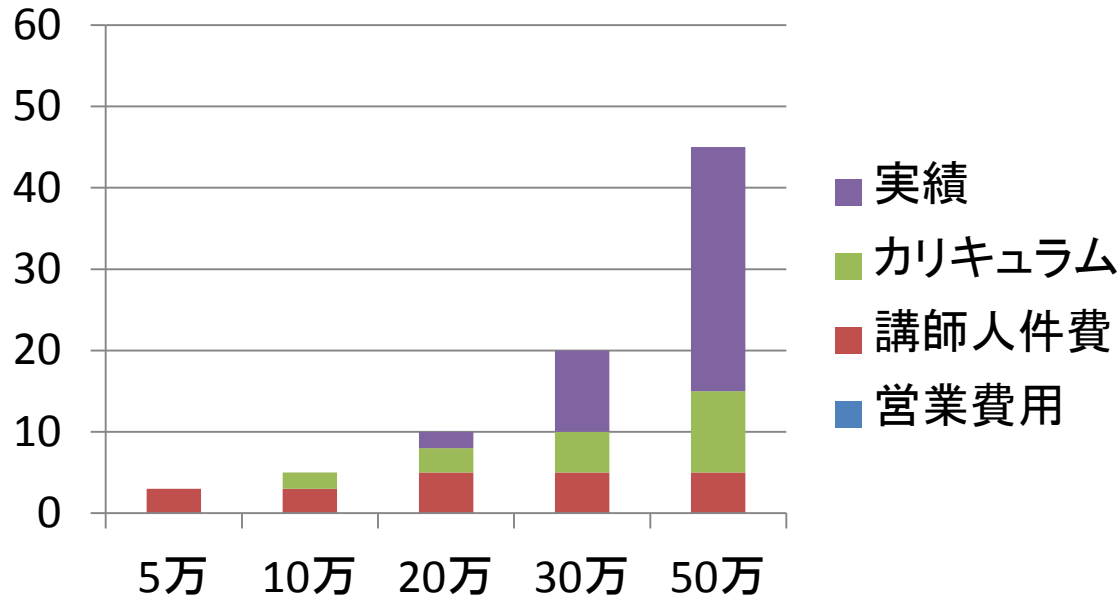


安い研修では価値にお金を出せず、高い研修では実績（有名、昔からある、評判がよい、など）に多くの費用を払っています。

よくある20万円～30万円の研修では営業費用の割合が高くなります。

実績があれば、自然に依頼が来るので営業費用が安くすみます。

営業費用がなければ



当然ですが、営業費用がなければ、研修コストは安くすみます。
営業費用が半分以上を占める研修もあるので、場合によっては半分以下にもなります。

付加価値が高いものについては、営業費用がもともと少ないのであまり変わりません。

営業コストにお金を払う？

営業費用がコストを押し上げる。

どの業界でも営業コストがかかるのは同じです。

でも、研修費用の中の営業コストは削減する方法があります。

研修のみにコストをかけるには

研修を受ける側が、
売り込まれるのではなく、

自ら選ぶ

これに尽きます。

テクノセンス(当社)の場合

各種研修を10年にわたって実施しています。

小規模ゆえ営業にコストをかけられません。

勝負は研修の内容と効果で、と考えています。

よい研修を安価に提供したいです。

利害が一致 安くて良い研修を



お客様

受けない！



TechnoSense
Technologies based on Human Sense

提供したい！

ここで問題が！

テクノセンスの研修は・・・

お客様から確実にリピートをいただいています。

今までで一番良い研修でした、と言っていました。

研修会社から講師育成を任されます。

こんなに安くいいんですか？
と言われます。

なぜか師匠と呼ばれます。

しかし、当社は有名ではありません！！

自慢できることはありませんが・・・

有名ではない・・・

つまり、選んでいただけません。



どんなにきばっても
絵に描いた餅にしか
なりません。

じゃ、有名になろう！

なんて、そんなに簡単にはなれません。

下積み生活の長い芸人さんと一緒です。
ブレイクするまでがんばらないと・・・

おまけに研修なんて受けてみるまで内容が分かりません。受けてもらうためには営業が大切です。

仕方がない営業しよう

元に戻ってしまいます。

しかし、営業コストをかける体力はありません。

そこで**起死回生の策**。

営業はアウトソーシング！

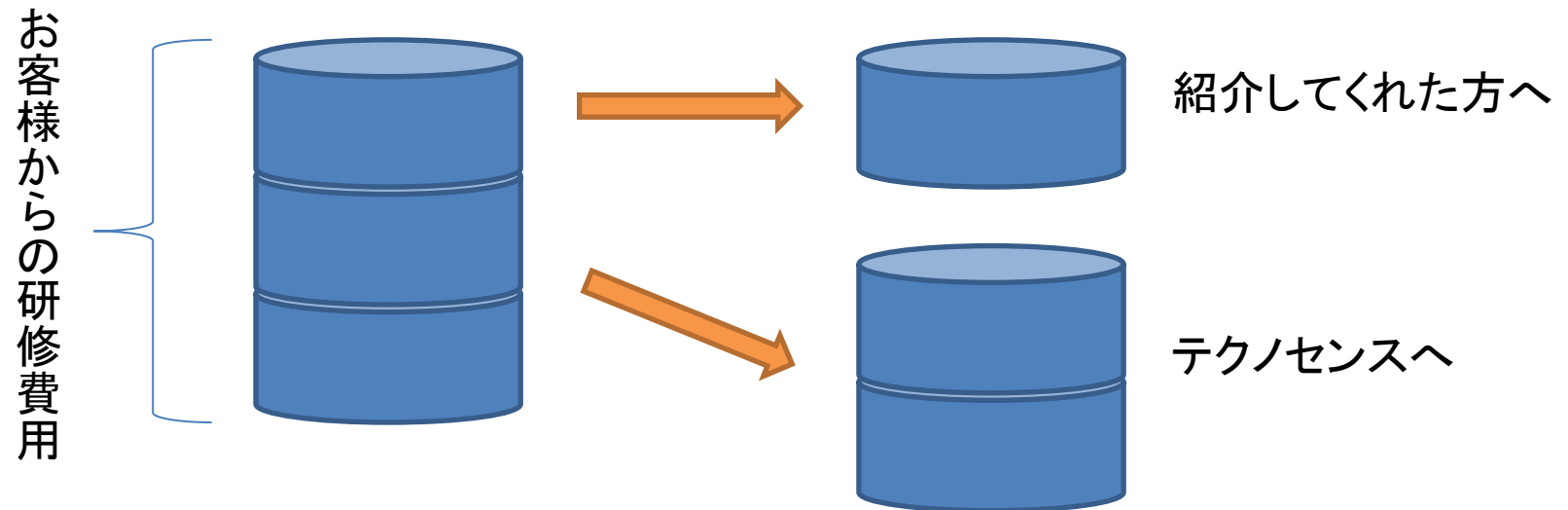
人は一人では生きていけません。
会社ももちろん同じです。

できないことがあれば、できる人にお願いする。
それもただのアウトソーシングではなくて、**クラウド
アウトソーシング！**

テクノセンスは**営業が苦手**なので、そこをお願いします。

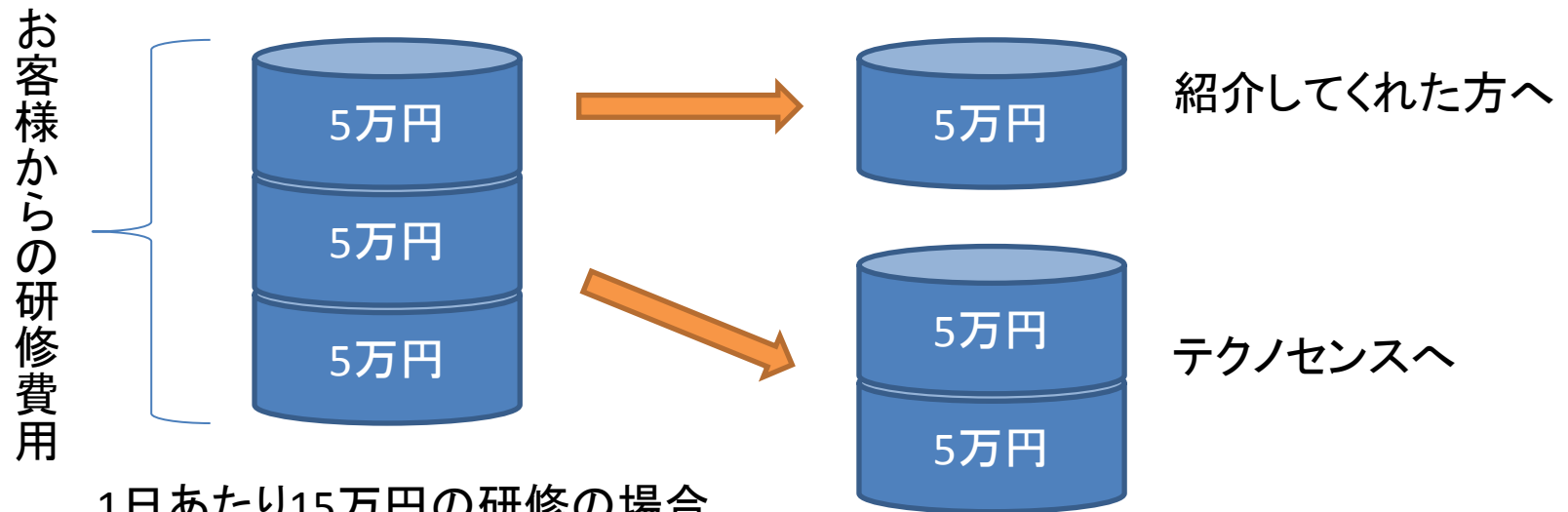
営業したらどうなる？

研修を実施できれば、その費用の1／3をお支払いします。



営業したらどうなる？

実際の金額を入れてみるとこうなります。

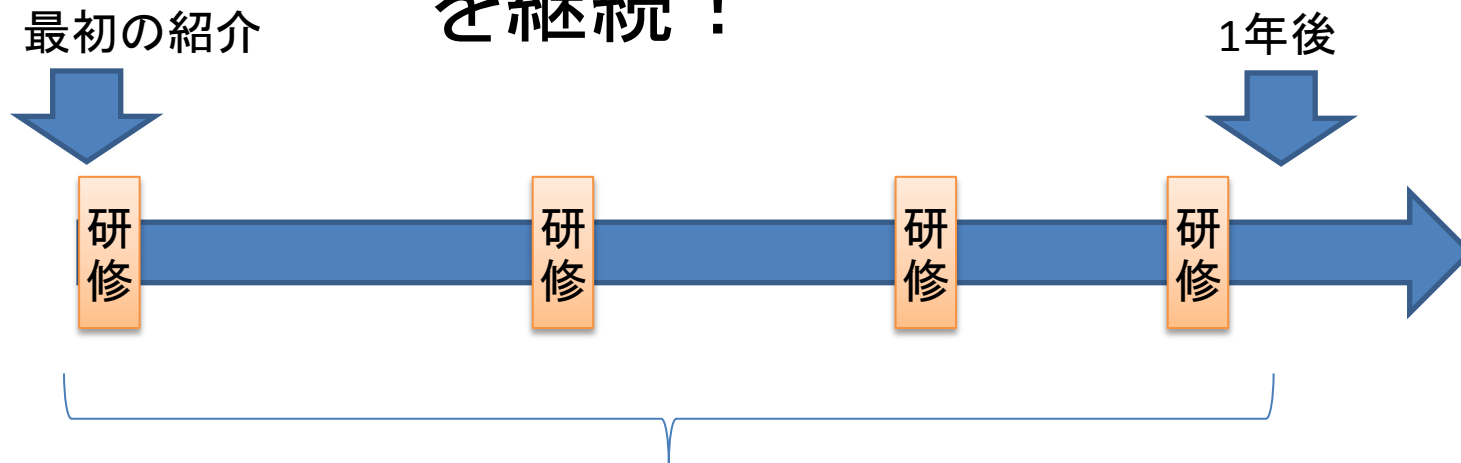


1日あたり15万円の研修の場合。

5日間の研修であれば、**紹介のみで25万円です**。安いのか高いのかはわかりませんが...

営業したらどうなる？

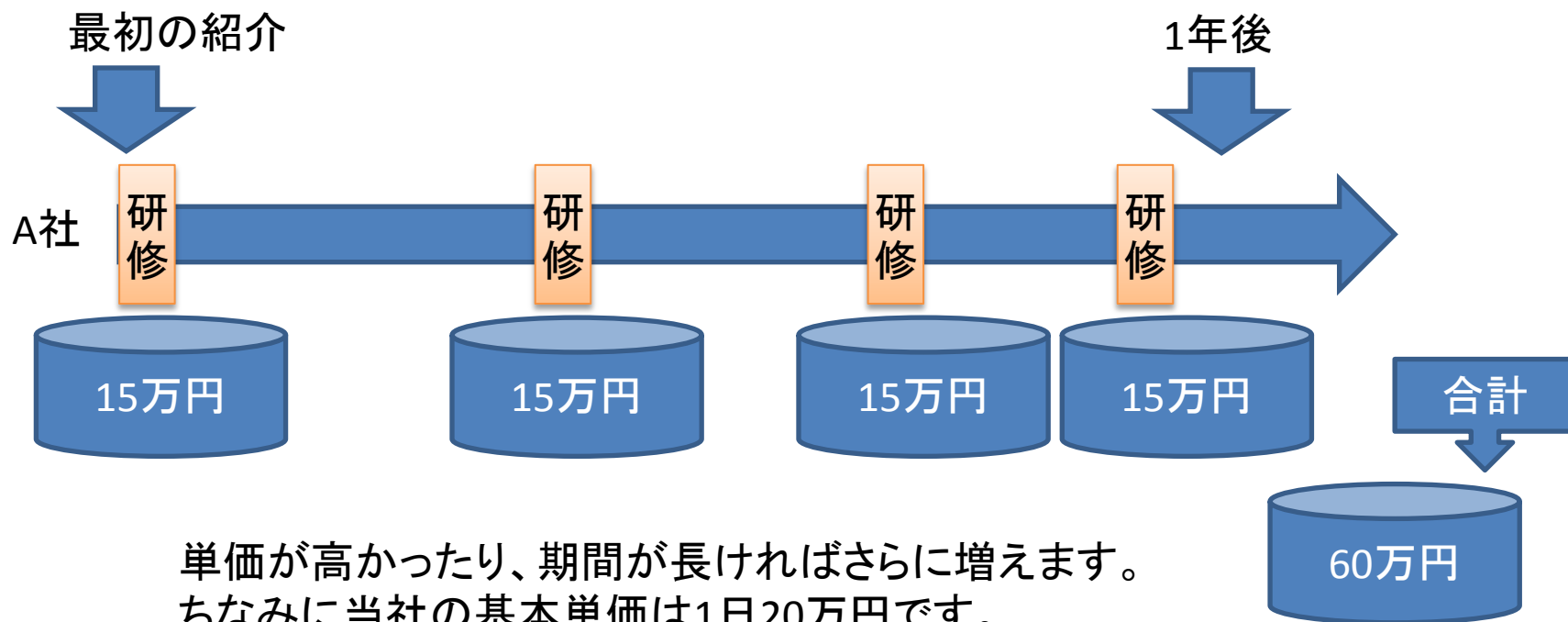
さらに！ 最初に紹介していただいた研修から1年間は1／3の支払いを継続！



これらすべてがお支払いの対象。

つまり？

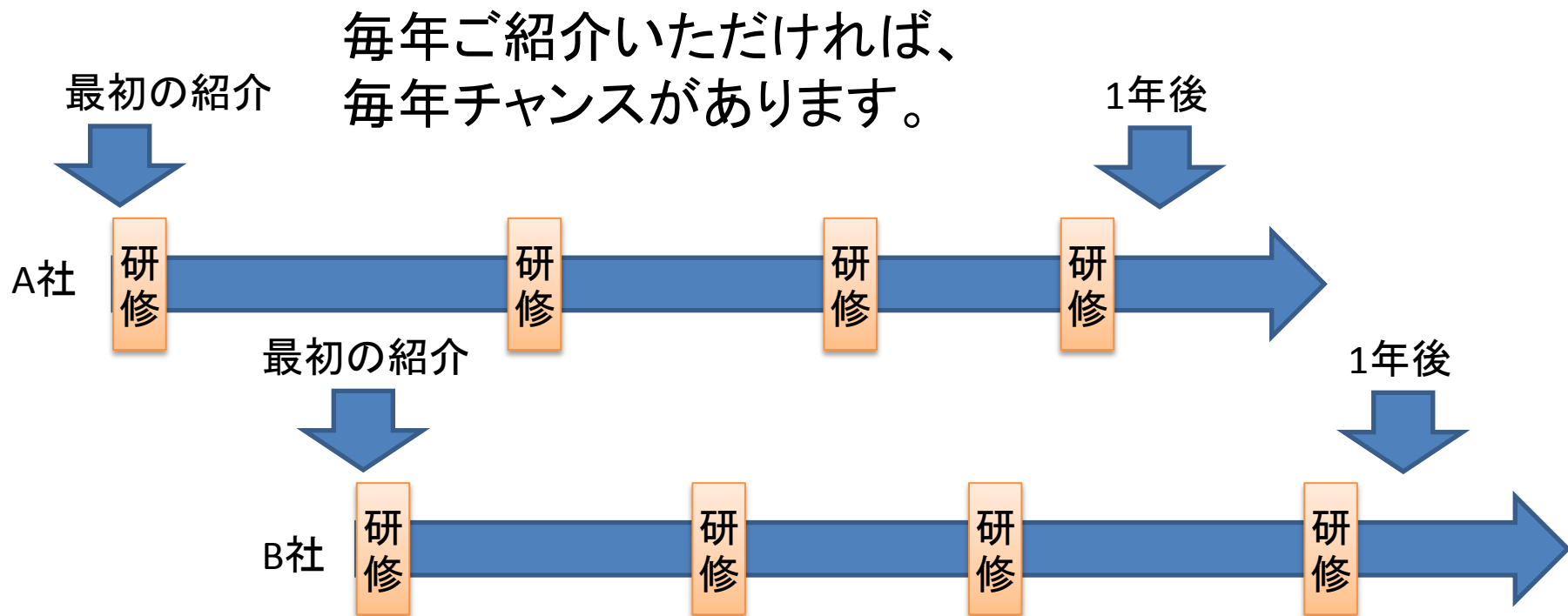
1日15万円で3日間の研修を年に4回実施していただけるお客様を**1度だけ**紹介してもらえればこうなります。



単価が高かったり、期間が長ければさらに増えます。
ちなみに当社の基本単価は1日20万円です。

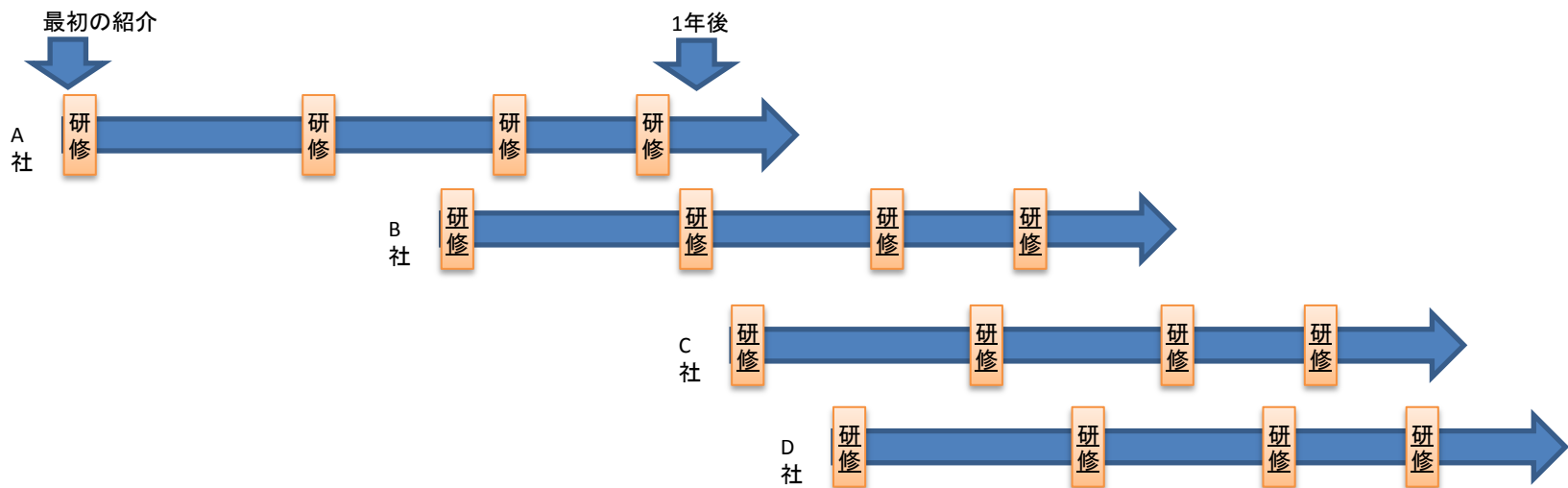
1年間しかチャンスがない？

いいえ！ **1年のカウントはお客様毎**です。



カウントはお客様毎なので

複数のお客様をご紹介いただければ、**何年にもわたってお支払い**をさせていただくことができます。



結局コストがかかるのでは？

お客様に提供するコストは変わりません。

本来の研修費用の中から、アウトソースの費用を捻出します。

2年目以降の売上から回収を行います。



リピートに自信があるからできることです

つまらない研修では？

そんな研修ではアウトソーシングをお願い
できません。

実際に話をしたり、聴いたりする実習形式で
体験することによってよかった。今日やりでも実習をし
て変わっていくようにしたいと思う。
研修相対の資料があり、後日話を返せればな
いかならう。

今回の講座と演習が多く、楽しくあるという点に過ぎなかった。意識付け
練習するという意味では、とても充実した時間と過ごせたと思う。また別の形を
参加できなかった「伝える」という形でも研修があれば、参加させていたであらう
と思います。本日はありがとうございました。

自分やチームで考える事が多くあるという間に時間を過ぎてしまった。とても
内容を濃く、意義ある時間だった。
具体的な Action を決めたので、明日は時間と内容とを
具体的に。

非常に有益な研修でした。
研修内容について学ぶことが多すぎただけでなく
講師の説明の丁寧さも参考にになりました。

長谷川先生の石井修は、~~全~~自分で気付く事が
多く、教えるというよりも、自分で気付く、学ばず
ので、~~自分~~自分の力になります。
教えていることは少ないですが、石井修が
終わった時に学んだ事が多く感じます。

頭を使ったので、つかれているはずですが、
楽しかったという満足感でいっぱいです。
これが「内的モチベーション」ですね！

・話をただ漠然と聞くのではなく、注意して聴くということの難しさ。自分が
それを全く出来ていないという事がとてもよく分かる研修でした。
・研修の中で得られた聴くために必要な事について、今後の業務において意識
に持たせたいと思う。
・研修は演習が多く、受講前は長そうだなと思っていた時間でも、あっという間
に過ぎていた。また演習中心だったので、自分が気付いていない聴く時の
注意点について、その場で気付かざるがう進んでいたことで理解も深かった。

1つ1つの言語が、とてもよく考えられていて、感心しました。

1人1人の言葉の使い方で、相手の感じ方が分かるのと、
意識して今後の仕事に活かしたいと気づいた。

~~研修~~ 半日の講習では足りない、もっとたくさん教わりたい。
早くこのことを現場で試してみたいと感じています。

聴くため、質問のために先入観をもたないというのが
今後の考えから大きく意識が変わった。
予備知識は大事だが、先入観、なくてはならないことを
キモに銘じて、今後の業務に取りこんでいきたい。

こんな言葉をたくさんいた
だけの研修です。

そもそもどんな研修？



なぜこんなに広範囲なのか不思議に思われるかもしれません。
理由は簡単です。

講師スキルは多くのヒューマンスキルの集合体であり、長い開発経験から技術の本質も理解しているからです。

基礎がしっかりしているのでさまざまな応用が利くのです。

基本はカスタマイズ！

コミュニケーションを学びたい、といっても、人によって学びたいことは異なります。

経営者なのか、管理職なのか、新入社員なのか、立場によっても学びたい内容は異なるでしょう。

テクノセンスの研修は、**基本オーダーメイド**です。

お客様に**もっとも効果的なカリキュラム**を実施します。

研修費用はいくらぐらい？

ヒューマンスキル系の研修では1日20万円が基本です。

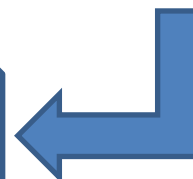
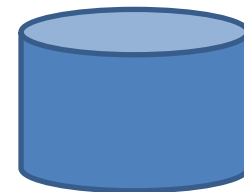
長期のIT技術系では、5～10万円です。

期間の長さや、内容の難しさなどで準備工数が変わりますので、見積もりベースでお話をさせていただいています。もちろん、カスタマイズ前提です。

長期の研修や、繰り返しての実施では、値引きをさせていただきます。

紹介するにはどうすれば？

まず、当社の用意する営業資料をダウンロードしてください。



資料を基にお客様にご紹介ください。



興味を持っていただけたら、お客様からメールで連絡をいただきます。

どなたからのご紹介かを忘れずにお伝えいただくように。



お客様



あとは当社で打ち合わせを行い、条件が合えば、研修を実施させていただきます。

 **TechnoSense**
Technologies based on Human Sense

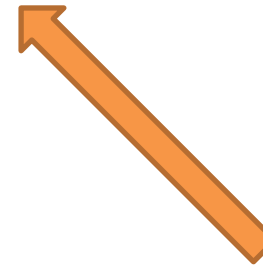
支払いはどのように？



お客様



打ち合わせの内容はお客様にうかがっていただいかまいません。



TechnoSense
Technologies based on Human Sense

研修が受注できた段階で、ご紹介いただいた方へ連絡をさせていただき、振込口座をうかがいます。
お客様からの入金がありしだい、その口座に振り込みを実施します。

TechnoSense
Technologies based on Human Sense

大切なこと

お客様から連絡をいただくこと

連絡先だけを紹介していただいても、自分で営業しているのと変わりません。

当社の研修を実施したいお客様からのご連絡を必須とします。

お支払いはお客様からの入金時


零細企業なので体力がありません。
お許してください。

もう一つ大切なこと

テクノセンスではお客様に評判の良い研修を実施していますが、それには当社の基準を満たした講師が必要です。
ですから、**講師の数は限られます。**

つまり

早い者勝ち！です。



開発の現場を知っていて、スキルコーチングを身につけ、ファシリテーションを普段から実践している講師が日本にどれぐらいいるのでしょうか。

残念ながら研修を実施する能力には限界があります。
限界に達したら、どんなご紹介でもお断りせざるを得なくなります。
そうなる前に、ぜひ、当社の研修を実施したいお客様をご紹介ください。

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

