

NEXTING 講師養成コース

講師には依頼がきて講演する講師、企業向けの研修講師、自分で集客するセミナー講師があります。NEXTINGでは、講演依頼を中長期的に受けるような講師を育成します。講演依頼が29年間蓄積したノウハウを提供することにより、法人・団体から依頼が継続する講師を増やしていきます。

講師の在り方が大きく変わる！

NEXTING 4つの特徴

- 1 29年に渡る講師研修業界トップクラスの実績
ルネッサンス・アイズ29年の講師業サポートの経験と知恵を公開します
- 2 経験豊富で数多くの実績を持つ専門家が指導
プレイヤーとして数多くの実績を持つ、ルネッサンス・アイズが信頼する専門家が指導します
- 3 企業・団体のニーズを的確に掴むマーケット調査力
企業が求めている研修ニーズをいち早くお知らせできる強い情報網を持っています
- 4 多種多様な専門家ネットワークの繋がり
講師が活躍できる法務・税務等の専門家のご紹介

◆6ヶ月コース（夜間コース） 18:30~21:00

全8回 24万円



0期につき

50%OFF

12万円

※定員5名

「稼げる講師になる」

講演、研修、セミナーのイロハから売れっ子講師になるまで。

第1回	10/12(水)	松尾一也	「講演、研修、セミナー(教育事業)のイロハ」 ・教育事業の歴史と現況 ・自分の仕事の領域を明確にする ・ファイナンスを学ぶ(相場予算、ギャラ、コスト) ・講師の賞味期限 ・活躍する講師像(モニタリング)
第2回	10/26(水)	藤原毅芳	「依頼が継続する講師には明確なポジションがある ～講師のポジションを知ること」 「講師としてのポジションを決めブランディング戦略を構築する」
第3回	11/16(水)	松尾一也	「コンテンツの棚卸しとブラッシュアップ術」 ・持ちネタ一覧の棚卸し ・コンテンツの通知表 ・ストーリー(起承転結)を再構築 ・鉄板パターン習得 ・学び続ける者しか生き残れない(徹底的インプット術)
第4回	11/30(水)	藤原毅芳	「ブランディング戦略のためのツールを使いこなす ～WebからSNSそして今後は～」 「具体的なプロモーション計画と依頼継続のノウハウ」
第5回	12/14(水)	渡辺智也	「自分のコトバに力をもたせる方法 ～人や会社から信頼され続ける著者になるには？」 ・商業出版と自費出版の違い ・出版社や書店との付き合い方 ・編集者との出会い方と付き合い方 ・1冊の本を創るために必要な知識とスキル ・出版企画が採用される3つのポイント ・本を中長期的に描き続けるコツ ・出版でうまく行く人の著者印税の使い方 ・本を起点としたビジネスモデル構築法

第6回 1/25(水)

加藤恵美

「稼げる話し方」

- ・事前準備9割
- ・講演・研修・打ち合わせなどの時の話し方の違い
- ・基本パターンの確認
- ・わかりやすく話すとは
- ・プロ講師が知っておきたい話し方のコツ

第7回 2/8(水)

西村仁

「人間関係の力学を学ぶ」

- ・二人揃うと力学が発生する
- ・ポジティブとネガティブ、自立と依存
- ・それぞれの間での綱引きについて
- ・良く起こりがちなパターンを見る
- ・講師と受講生との関係
- ・受講生との信頼関係の築き方

第8回 2/22(水)

卒業コンサル



松尾一也

株)ルネッサンス・アイズ代表取締役社長

NPO法人日本政策フロンティア理事

一般社団法人日本プロトコール&マナーズ協会専務理事

30年に及ぶ「人間育成事業」のノウハウとコンテンツが強み。「人材育成のエキスパート」



藤原毅芳

f j コンサルタンツ代表

マーケティング専門家

60以上の業界をコンサルティングすることによりマーケティングを知り尽くす
「事業の継続」をテーマとしている。



渡辺智也

ランカクリエイティブパートナーズ代表取締役社長

数々のベストセラー著者のエージェントとしても活動。「作家売り込み専門家」として活躍。他に、企業の新規事業立ち上げ及び事業ブランディング支援も手がけるビジネスプロデュースも定評を得ており、自身も国内外で2社の会社経営を行っている。



加藤恵美

株)ルネッサンス・アイズ取締役副社長

ノエビアで教育研修を担当。2003年より現職 日々、数多くの講演、研修をマネジメントする。教育現場のニーズを最も熟知する一人。

11月には著書「稼げる話し方」出版予定。



西村仁

株)ルネッサンス・アイズ企画室長

銀行系金融会社でマネージャー、メーカー系金融会社、上場企業の社内事務統括部門改善リーダーを歴任し、2004年よりコーチングを学び、コミュニケーション、ファシリテーションスキルを磨く。2006年より研修・セミナーを実施。NPO企業内コーチコミュニティにてコーチングを使った組織の活性化活動を行っている。

■会場 (株)ルネッサンス・アイズ 東京都港区赤坂3-21-12-5F TEL:03-3505-5286

【お申し込み方法】 下記、必要事項をご記入の上、お申し込みはメールまたはFAXにてお待ちしております。

- (1) 「NEXTING」と明記
- (2) 御名前(ふりがなもお願い致します)
- (3) ご連絡先
 - ・電話番号(会社 or 自宅を明記)
 - ・携帯番号(緊急連絡先となります)
- (4) E-mailアドレス

■お申込み先:(株)ルネッサンス・アイズ 担当:新長(あらなが)まで

メール:info@renaissance-eyes.com

FAX:03-3505-5287