

会場 [名古屋]

2016
11/10 木 13:30-16:30
定員 40名

受講料

[Farbe定額制クラブ 会員]

無 料

[一 般]

15,000円(税込)

講 師



ライフマネジメント株式会社
代表取締役

松本 隆宏 氏

1976年生まれ

神奈川県相模原市出身

日大三高の中心選手として甲子園へ
出場し法政大学へ進学。大学卒業後
建設会社へ就職し、その後、大手ハウ
スメーカー(住友林業株式会社)や不
動産会社を経て起業。

先祖や両親が相続や不動産で困った
過去と、自らが会社員時代に顧客より
相談を受け対応できずに困った過去
から、改めて相続・不動産・建築など
人生の中で最も大きな資産が動く時
に、真の相談者が存在しない現実に
着目し、地主専門の資産防衛コンサル
タントとして独自の仕組みを構築。

共 催

Farbe 株式会社ファルベ × JICAN 一般社団法人 全国相続鑑定協会

地主専門の資産防衛 コンサルタントが語る コンサルティングの極意

確立したビジネスモデルその裏側にある強気想い

コンサルティング業務、その仕事の本質を理解せずにいくら一生懸命に時間を割いても、なかなか成果が上がらないのが現実ではないでしょうか？ 資格を取ったからといってコンサルタントとして売上が上がりましたか？ コンサルティング業の難しさや、コンサルタントとして何が重要なのか？ 現場で培ってきたノウハウや独自に構築した仕組みをお伝え致します。

講座内容

第1部『コンサルティング業の魅力と難しさ』

- (1) いつでも経っても変わらない現実
- (2) 知識・経験・技術の前に重要なこと
- (3) 成果が上がらない3つの理由

第2部『コンサルタントとして磨く力』

- (1) コンサルタントと専門家の違い
- (2) コンサルタントの役割と存在理由
- (3) なぜ相続対策が難しいのか？

第3部『独自に構築したビジネスモデル』

- (1) 見える化することで増す「気づく力」
- (2) 年間300万円のコンサルティング料をなぜ顧客は支払うのか？
- (3) コンサルティング後の10年契約、その可能性とは？
- (4) 2つの税理士事務所、その選択の先にある姿
- (5) 共に歩むという選択

場 所 ウィンクあいち

愛知県名古屋市市中村区名駅4丁目4-38 TEL:052-571-6131
JR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面 徒歩5分

お申込み方法

必要事項をご記入の上、(株)ファルベまでFAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

FAX送信先
03-5539-3751

HPからのお申込みはこちら

<http://farbe-net.com/>

「地主専門の資産防衛コンサルタントが語るコンサルティングの極意」セミナー申込書

参加者名 | フリガナ

会員種別 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

一般 Farbe定額制クラブ

事務所名

ご住所 〒

TEL.1

TEL.2 携帯電話など必ず連絡がつく先をご記入ください。

FAX

E-mail