経営をよりよくしたい経営者様へ

経営カイゼンつうしん

今回の
テーマは
ご支援内容

vol.7

1.ご支援の方針

今回は、ちょっと趣きを変えて、実際にどんなご支援＝サービスを提供しているのか？ご紹介したいと思います。

ちなみに、他社様、他の中小企業診断士さんが、どんなご支援をしているのか、全くもってわかりません（笑）。

だって、同席することもないし、お互い企業秘密をもってして、ご支援に携わっているので、そう簡単にお話しできるものでもありませんしね。

では、弊社の場合。

まずは、貴社の現状把握でヒアリングを徹底的にさせていただきます。
社長自らが話すことで、実は、話すという行為で、色々整理できちゃうんです。

この先の不安材料、やってみたいこと、これまでやってきて成功・失敗したこと、いま近々の課題・問題点、将来的にどうしていきたいのか？とか、とか、本音が少しづつでてくるのです。

それを交通整理して、過去→現在→未来へと組立て直し、具体的な活動、行動レベルまで落とし込んでいきます。
そして、実行段階でも、寄り添いながら、チューニングして、成果を上げていただきます！

2.で、具体的には？

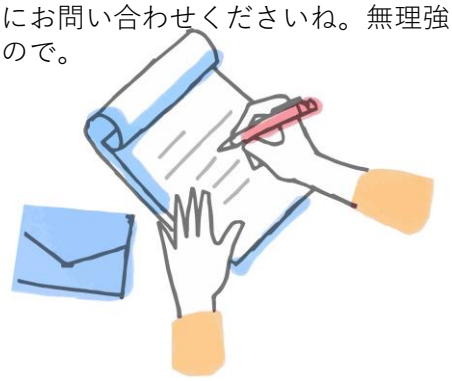
まずは、打ち合わせの方法は、直接お会いしたいと思います。補完的に、メール、ZOOM、LINE、電話といったツールを使います。

やはり対話が一番です。
というのも、なにか必ず生まれるから。
他の通信手段は、意見交換とか、連絡に過ぎないと考えています。

気になるのは、お値段ですよね。

弊社は、１年契約更新あり、月極でお願いしております。
金額は、無理のないところで、お話し合いで決めています。
更新時は、弊社の貢献度に合わせて、色をつけていただいております。

お気軽にお問い合わせくださいね。無理強いはしませんので。



3.自己紹介

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

国仙悟志（こくせん さとし）　１９７４年７月９日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。
　在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。
　その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、２０１１年に独立開業、２０１４年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。
これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。

©中小企業診断士　国仙悟志　株式会社ブルームプラン