

「実績ゼロでも関係ない！」
士業・コンサルタントのための
商工会議所講師デビュー戦略



株式会社ネクストフェイズ 代表
東川 仁

1. 私の体験から学んだ “ゼロからのデビュー戦略”

2. 実際によばれている人たちの共通点

<事例①>

独立間もない行政書士

<事例②>

開業半年の30代税理士

3. 商工会議所によばれる講師 5つのメリット

① 信用力が高まる

② 高単価案件につながりやすくなる

③ 他の商工会議所から声がかかる

④ “差別化”がしやすくなる

⑤ “紹介される流れ”ができる

4. なぜ、あの人がよばれて
あなたには依頼が来ないのか？

担当者が求める“講師像”とは？

選ばれない企画書に共通する 3つのNGパターン

① 専門用語だらけで、
参加者がついてこられない

② 対象が曖昧で、
誰に向けたものかわからない

③ 自分のアピールばかりで、
会員のメリットが見えない

5. 紹介の連鎖が起きる講師に 共通する3つの特徴

① 対応が早く、相談しやすい

② アンケート評価が高く、
安心して任せられる

③ 内容がわかりやすく、
また聞きたいと思わせる

② 会員の反応がよく、トラブルがない

③ 内容がわかりやすく、
また聞きたいと思わせる

90日で
商工会議所から
よばれる講師になる方法



株式会社ネクストフェイズ 代表
東川 仁

- 第1講 商工会議所と講師のしくみ
- 第2講 よばれる7つのルート
- 第3講 採用されるテーマづくり
- 第4講 商工会議所が動く企画書の作り方
- 第5講 信頼されるプロフィールづくり
- 第6講 満足度を高めるセミナー資料の作り方
- 第7講 「また聞きたい」と思わせる話しの進め方

すべての講義で「実践ワーク」つき