### 今日 (14:00~16:00) の進行

- 1 2021年の実践会キーワード「シームレス」
- 2 ライブメソッド® 基礎編 STEP1 プログラムをつくる
- 3 次回のご案内 16:00~ 懇親会

# ライブメソッド®基礎編

STEP1 プログラムを つくる 顧客本位で考えよう 2021年1月10日テラさん(寺沢俊哉)

#### 講師のセルフチェックシート

	NO…自信をもってYES							
		1	2	3	4	5	コメント	
1	ご自身が提供する 何らかのプログラムをもっている							
2	ご自身を紹介するための 1分間トークをもっている							
3	ご自身のプログラムを説明する 目次や体系図をもっている							
4	ご自身のプログラムのダイジェストを 15 <b>分のスト</b> ーリーで語ることができる							
5	ご自身のプログラムに、体験者からの フィードバックをいかしている							
6	ご自身が、今提供している プログラムにとくに改善余地はない							

すべて、5点だったら、ご参加する意味はありませんm(\_\_\_)m

#### 一歩ずつ プログラムを実現する 6つのSTEP

		成果品	関連
STEP6	オンステージ	拍手喝采	
STEP5 リハーサル	セミナー開催・出版・・・の準備をする リハーサルを行う	一式	1 3 マーケ
STEP4 ストーリーを つくる	スタートとゴールを確認する 5つのSTEPにする 各ステップ&全体のストーリーを描く	STEP図	ケート ケート ケート ケート マーク マーク クータ マーク ター・アイング 専
STEP3 体系をつくる	提供する内容(ユニット)を全体図に示す 各ユニットで伝える・教えるポイントを明 示する(~が大切、~しよう)	全体図	②門   ネ識   タ・
STEP2 自分をつくる	なぜ私が、プログラムを提供するのにふさ わしいのか なぜ私は、仕事をしているのか(志)	講師・著者 紹介	
STEP1 プログラムを つくる	相手にどんなメリットを与えらえるか 一番メリットを受け取ってほしい相手は その相手が抱えている痛みは その相手が実現できる未来は	タイトル メツセージ	ピソード)

#### (事例)ファシリテーション研修

人が育つ! 会議ファシリテーション

出版+研修+ C

#### 5つの質問

- Q1 プログラム
- Q2 理想のお客様
- Q3 そのお客様の気持ち
- Q4 そのお客様の理想
- Q5 独自の解決策

#### Q1 プログラム

あなたの得意な知識・スキルで だれかに最大限のメリットを提 供できることがあるとしたら・・・

### Q2 理想のお客様

そのメリットを100回でも提供してサポートしたい、たった一人の理想のお客さまは・・・

## Q3 そのお客様の気持ち

そのお客様は、現状をどう思っているか・・・ お客様が抱えている悩みや痛みは・・・

### Q4 そのお客様の理想

・1~3か月後には・・・

・1~3年後には・・・

### Q5 独自の解決策

お客様を理想に導く、あなた独自の解決策とは・・・

#### 私のプログラムのメッセージは



#### \*ホットボタン

- ・簡単「たった、〇〇だけで」 「〇〇なしで」
- ・新規 「これまでにない」
- ・実績 権威性 「OOの専門家」

### 私のプログラムのタイトルは



#### ライブ講師®実践会 REDの原則

Respect = 敬意「師弟共学」 私たちは、すべてに敬意を払います。

Enjoy = 喜び「あなたの喜びが私の喜び」 私たちは、喜びをわかちあいます。

Do it = 実践「やってみよう」 私たちは、好奇心をもって実践します。

## 2月7日(STEP2)までに



# さあ、いっしょに学びの旅へ!

一隻の船は東へ、もう一隻は西へ行く。同じ風を受けて。 進路を決めるのは風ではない、帆の向きである。

(エラ・ウィーラー・ウィルコックス)

# マジックを研修にいかそう(1)

定例セミナー

不思議を生み出す!振る舞いの探究

2021年1月17日まほでし、さん(中里正紀)