お名前：

記入日：　　　年　　月　　日

# 【1】まずはここまで

## （ア）ベネフィット

●**講師として、あなたの得意な知識やスキルで、相手の方に最大限のベネフィットをご提供できるものをあげてみましょう。**

＊ベネフィット　その知識やスキルを習得すると、相手の方はどのようなよい状態になるのか、

　　　　　　　　どのような望ましいことができるようになるのか

〇

〇

〇

〇

〇

〇

〇

〇

●**その中で、習得された方が手に入れられる最も大きなベネフィットを１～２つ程度に絞ると？**

## （イ）理想のゴール

### ●（ア）について、あなたの研修に参加された方が、最終的に手に入れられる 『理想のゴール』を、１～２行の短い文章でまとめてください。

### ●研修後すぐ手に入れられるものと、それを続ける事で得られる未来にわけて書いてみましょう

## （ウ） 口ずさんでいる言葉

### ●（イ）の『理想のゴール』を手に入れることができない方が抱えている、悩みや痛みを、「　」の言葉（話し言葉）で、３つあげてください。

〇

〇

〇

### ●その人はどんな人でしょうか（年令・性別・仕事・家族・趣味…）　だれか一人（実在でも架空でも）を想像してください。ペルソナ

## （エ） 独自の解決策

### ●（ウ）の状態の方が、（イ）の状態になるためには、どのような 『あなた独自の解決策』が必要でしょうか。３つあげてください。

〇

〇

〇

## （オ） あなたの実績

●**（エ）に関する、あなたの実績、社会的証明（資格）、参加者の声などがあれば、それをあげてください。**

〇

〇

〇

## （カ）ここまでのまとめとタイトル

**●次の形式で文章をまとめてください。**

**○（ウ）
　○（ウ）
　○（ウ）　　　でお悩みの （ 　　ウ‘　　）のあなたへ**

**（オ）の実績をもつ、（エ） によって、（イ）になりませんか**

**●上記の意味がすぐに伝わる、研修タイトル（副題）をつけるとしたら・・・**

## （キ） あなたとして、とって欲しい行動

### ●あなたとして、研修終了後の参加者にとって欲しい行動には何がありますか （ここでは、「上級コースに申し込んでもらう」　「個別コンサルに申し込んでもらう」 「教材を購入してもらう」 といった、あなたのビジネス（利益）にプラスになる行動をあげてください。

# 【２】こちらも可能であれば

## （ク）レビュー

### ●レビュー１

### 「あなたにお金を払うと私はどうなるんですか？」に明確に答えられているか。

### ●レビュー２

### 「どうして、他の人でなくあなたから教わらなくてはならないのですか？」 に答えられているか。

## （ケ）目次（ストーリーライン）

### ●以下の項目を一覧にしてみましょう。

①オープニング　タイトル＋副題

②メイン１　・タイトル＋副題

　　　　　　・概要と、ここで得られるベネフィットが 示された数行の文章

　　　　　　（○○することで、○○が得られます）

③メイン２　　同上

④メイン３　　同上

⑤エンディング　タイトル＋副題

## （コ） 講師紹介 １まいもの

### ●あなたの講師紹介を、スライド１まいにまとめてください。その際、（エ）独自の解決策の内容が含まれていることを確認しましょう。

## （サ） 講師紹介のストーリー

### ●（エ）独自の解決策を生みだした前後のあなたのストーリーをまとめてください。２～３分で語る前提。

## （シ）Ｑ＆Ａ

### ●ここまで読んできた人が、申込を躊躇してしまうとしたらどんな心の声を発しているか、３つあげてください。そして、その疑問を解決する答をＱ＆Ａ形式でまとめてください。

○Ｑ１

○Ａ１

○Ｑ２

○Ａ２

○Ｑ３

○Ａ３

　以上です。お疲れ様でした。