

士業・FPのためのオンライン勉強会 『オンラインセミナー・勉強会 運営ワンポイント』

事前のお願い

- ①明るく楽しい勉強会を目指しています。積極的なご発言宜しくお願いします。
(テレビを見ながら等の「ながら」参加はご遠慮ください。)
- ②水分補給は積極的に。食事は懇親タイムにお願いします。
懇親タイムはドリンクをご自由にご用意ください。
- ③原則ミュートボタン（消音ボタン・マイクボタン）を押していただき、
発言前に解除し、発言後に再度押してください。

第1 ZOOM 基本操作の練習

- ①オッケーマーク・×マーク
- ②ミュート（消音）ボタン・マイクボタンのオン・オフ
- ③ビデオ（自分の映像）ボタンのオン・オフ
- ④画面共有
- ⑤チャットの書き込み

本日のウォーミングアップ チャットに書き込んでみて下さい

「オンライン勉強会で学んで、将来、できるようになりたいことは？」

第2 自宅参加の難しさ

宅配便が届いて中断とか、自宅の物が目に入る、寝れる、誘惑が多い・・・

⇒受講者に集中してもらうための難易度が上がる

⇒運営側の工夫・対策が必要になる！

「ほかにどんな難しさがある？」 チャットに書き込んでみて下さい

第3 残念なお知らせ・士業やFPの弱点

士業・FPの方は各分野の専門家⇒専門家の話は難しいことが多い・・・

わかりづらい⇒受講者満足度が下がるリスク・・・

⇒運営側の工夫・対策が必要になる！

第4 運営ワンポイント集

- ①適宜、能動的に参加する時間をつくる

質問タイム・チャット・発言・ワーク・小部屋機能で意見交換

できれば15分に1回とか。リアルより集中しづらいので。

②資料はなるべく画面共有する

話に追いつけなくなることを防ぐ

タイムラグが生じるので、間を取り持つトークと同時操作

③発言をお願いする際は、発言してくださる方のミュート解除操作の時間が必要

⇒なので、司会者は早目に発言者をお願いして、

ミュート解除操作までの間を取り持つため、トークや付加説明をしたりする

④適宜、効果音を使って注意を引く

テレビの視聴者を引き付ける仕掛けはとても勉強になる

⑤録画機能

欠席者フォロー，議事録作りに効果的

⑥ファシリテーション・会議をする場合は、ホワイトボード機能を使う

⑦事前準備

ZOOMが初めての方に、事前に、アプリのテストや説明動画やレジュメなどをお送りしておき、当日がスムーズに進行するようにする。

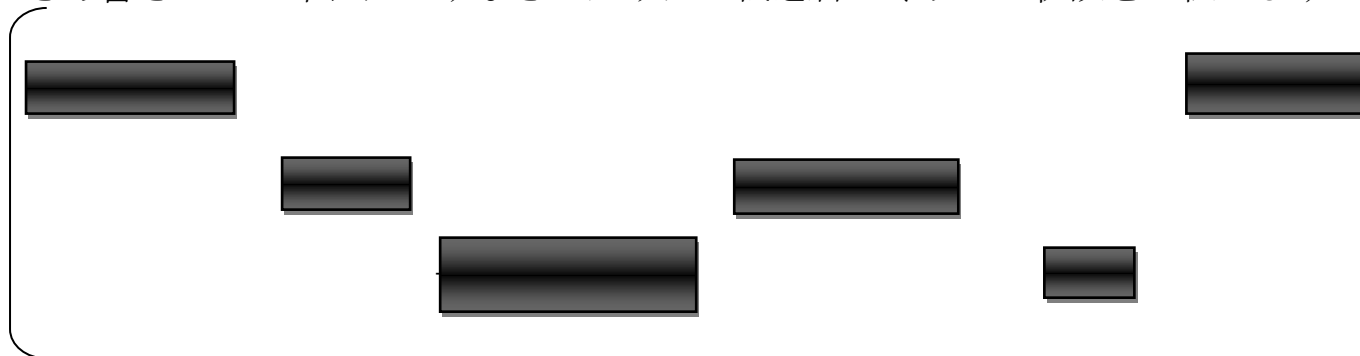
⑧話し方基本テクニックの1つ「アナウンサーの喋り方より〇〇家の話し方」

⇒ひたすら練習あるのみ！！！！

『トーンを上下させ、区切る話し方』

例

さあ皆さん！ 今日 は みなさんだけに 紙芝居づくりの 秘訣を 伝えます！



第5 前半のご自身の今日のハイライトはなに？（一番面白かった、心に残ったことなど）

オンライン懇親会

①各自ドリンクをご用意ください。飲食自由で、楽しく交流しましょう。

②オンライン懇親会では、積極的にご発言いただければと思います。

例えば、

- 1：自己紹介（お名前、お住まい、お仕事、好きなこと、得意なこと等ご自由に）
- 2：最近うれしかったこと
- 3：近況報告（お仕事の紹介やセミナーの告知も自由にどうぞ）

第6 これからの時代のための、士業・FPの準備は？

オンライン化の流れが世界的に圧倒的スピードになっている現在、士業・FPの我々も、オンラインで価値を提供できるようにならなければ取り残されてしまう可能性

「我々がオンラインでできる価値提供とは？」 チャットに書き込んでみて下さい

①オンラインセミナー（情報提供型）

②オンラインセミナー閲覧専用ページ作成

一度作ってしまえば、あとはURLを伝えるだけで済む

あまり手間をかけないために、youtubeで限定公開して、そのURLを、
自社HPに貼り付け、配布資料もダウンロードできるようにしておく

例「紙芝居で学ぶ！求人応募率・定着率アップ！ユニーク会社制度」

<http://todotakehisa.sub.jp/uniqueseminar/>

③社員研修 ⇒楽しめる研修の重要性 学習効果と受注率

④会議ファシリテーション

貢献価値は高いが、受注のためには、

1：リアルで会議ファシリテーション受注

2：ZOOMの有用性を認識していただく という手順

⑤オンラインコーチング

情報提供が不要。クライアント自身が思考を整理したり、
ビジネスアイデアや改善事項を自分の力を思い付くことをサポート。
本来的価値は大きいですが、価値の見えるかがしづらいため、
受注が大変だがリピートされやすい

- 1：リアルでコーチング実施
- 2：ZOOMの有用性を認識していただく という手順

⑥販促資料作り 自分を知ってもらうための活動

⇒とにかくギブアンドギブ。まずは役に立つ情報発信

QR付き動画情報提供リーフレット（専用ページからDLして下さい）

QR付き社員研修シート（専用ページからDLして下さい）

第7 今後の「士業・FPのためのオンライン勉強会」のテーマ

リクエストが一番多かった「ゲーム型クイズ型研修作り勉強会」

日程予定（変更になる可能性があります） いずれも17時から

4月4日

5月2日

6月6日

7月4日

8月1日

9月5日

10月3日

11月14日

12月12日

勉強会の流れ

- 1：ウォーミングアップ
- 2：コミュニケーションランプゲーム
- 3：今月のゲーム型クイズ型研修のご紹介・参考文献のご紹介
- 4：体験！！ケーススタディ研修
- 5：二人一組でコーチング的対話の練習
- 6：オンライン懇親会

参加者プレゼント

- 1：ケーススタディ研修教材
- 2：コミュニケーションランプ
- 3：コーチング的対話カード

オンライン懇親会

1：ざっくばらんに質問・情報交換できる

2：仲間づくり・絆づくり

一人で成長するよりみんなで頑張る方が楽しく効果的

3：クライアントへの提供価値アップ

仲間のお仕事・得意なことを把握できていれば、クライアントのお困りごととマッチしたときにご紹介することで、クライアントへのギブアンドギブができる。

(オンライン懇親会ルール)

①各自ドリンクをご用意ください。飲食自由で、楽しく交流しましょう。

②オンライン懇親会では、積極的にご発言いただければと思います。

例えば、

1：自己紹介（お名前、お住まい、お仕事、好きなこと、得意なこと等ご自由に）

2：最近うれしかったこと

3：近況報告（お仕事の紹介やセミナーの告知も自由にどうぞ）

(一社)日本紙芝居型講師協会

〒102-0083 東京都千代田区麴町2-10-3-3階

TEL 03-4405-6321(直通) FAX 03-5213-4569(直通)

青葉法律事務所 弁護士 中小企業診断士 藤堂 武久

todo@aoba-law-office.net

ブログ「土業のための紙芝居メソッドとは？」 <https://todotakehisa.info>