

開業からわずか3年・弁護士1名で100社以上の顧問開拓をした弁護士が教える実務研修

オンライン開催 2021年 **4/8(木) 4/17(土) 4/25(日)**
 開催時間 11:00~16:30 (ログイン開始10:30~)

講座	セミナー内容
第1講座	<p>顧問契約率を上げる上で重要となる10のポイント</p> <p>セミナー内容抜粋① 顧問契約率を高めるうえで必要な反響獲得手法とターゲット選定の仕方 セミナー内容抜粋② 法律事務所の顧問先インタビュー50社に基づく顧問弁護士が行いたい価値提供 セミナー内容抜粋③ 経営者が弁護士と顧問契約を締結するうえで重要視しているポイント セミナー内容抜粋④ 顧問契約の維持において提供すべき「問題の発見と解決」の実現</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦 法律事務所向けの企業法務コンサルティング部門の責任者。全国から約100の法律事務所が参加する企業法務研究会を主催。法律事務所の企業法務・顧問案件の獲得を専門領域として担当。全国約30の法律事務所を担当し、企業法務分野に関するマーケティング支援、顧問先企業の獲得支援を得意としている。商工会議所での講師依頼獲得実績や、土業事務所チャネル開拓、企業法務に関するホームページ制作のほか、土業事務所向け営業セミナー、株式会社日本法務システム研究所主催セミナーでの講演実績などがある。</p>
第2講座	<p>ワーク①：自己スタイル分析</p> <p>セミナー内容抜粋① 顧問契約数、顧問料収入などの目標設定の実践ワーク セミナー内容抜粋② 現在の顧問業務・サービス内容の棚卸し実践ワーク セミナー内容抜粋③ 新時代に求められる顧問サービスへのブラッシュアップ実践ワーク</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦</p>
第3講座	<p>3年間で100社開拓した弁護士の顧問契約方法</p> <p>セミナー内容抜粋① 顧問開拓マーケティングを行ううえでのターゲット選定方法 セミナー内容抜粋② ピクト図解を用いた潜在的な法務ニーズと対応するサービス内容の可視化 セミナー内容抜粋③ 代表以外でも顧問契約獲得ができる提案書の作成方法</p> <p>特別ゲスト講師 GVA TECH株式会社 代表取締役 弁護士法人GVA法律事務所 代表弁護士 山本 俊氏 GVA TECH株式会社代表取締役、弁護士法人GVA法律事務所 代表弁護士。ベンチャー・スタートアップ企業を中心に200社以上と顧問契約を締結。これまで、1,000社以上のベンチャー・スタートアップ企業を支援を行う傍ら、AI技術を駆使し契約書の作成・レビューを行うAI-CONを開発。法律事務所だけでなく、数多くの企業での導入実績を誇る。スタートアップ分野における顧問契約モデルをつくり、スタートアップ特化として、日本を代表する事務所へ成長させた全国の弁護士からも注目される経営者弁護士。</p>
第4講座	<p>ワーク②：提案書作成型顧問契約</p> <p>セミナー内容抜粋① 企業の事例に基づいたピクト図解の作成演習 セミナー内容抜粋② ピクト図解を用いた提案書作成演習 セミナー内容抜粋③ ピクト図解で洗い出した法務ニーズに対応するサービスメニューの策定</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦</p>
第5講座	<p>顧問契約率を上げるうえで実施していくこと</p> <p>セミナー内容抜粋① コロナ禍において真に求められる顧問弁護士像 セミナー内容抜粋② 顧問契約率を高めるうえで必要な今後の顧問開拓戦略 セミナー内容抜粋③ 企業ごとに合わせたサービス設計の重要性</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 シニアコンサルタント 鈴木 圭介 法律業界向けのコンサルティング部門責任者。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、近年では全期旬和会主催「Professional Lawyers Japan 2019」における講演や、第19回弁護士業務改革シンポジウムパネリストの実績を持つ。法律事務所におけるDX及びLegalTech分野に注力しており、既存業務の生産性の向上と共に弁護士の新しい活躍の場の創出に尽力している。また、法律事務所の枠を超えた土業事務所のグループ経営や事業会社設立に関する戦略構築等、土業事務所の組織づくりに関する研究・開発・コンサルティングも行っている。</p>

参加者全員に顧問契約率が上がる
 顧問提案提案企画書フォーマットをプレゼント

WEBからお申込みいただけます

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/069850>

右記QRコードを読み取っていただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みください。



出張セミナー&個別経営相談を無料にて承ります。ご都合の良い日時をお知らせください。

日程がどうしても合わない経営者様へ

0120-958-270 担当:吉富・栗原(平日9:45~17:30対応)

コロナ禍・不景気による顧問開拓・顧問契約“冬の時代”の到来
 安定収入を増やしていきたい経営者、代表弁護士の皆さま
 この厳しい経営環境を打開したいと考える事務所経営者様は必見の内容です

潜在法務ニーズ
 発掘スキル

法的課題
 可視化スキル

課題解決業務
 範囲策定スキル

継続サポート
 傾聴スキル

開業からわずか3年・弁護士1名で顧問契約が困難な
 スタートアップ企業を100社以上開拓した弁護士が教える

顧問契約率 UP 顧問継続率 実務研修

既存顧問先からの
 リピート受注最大化

非紛争段階
 での顧問獲得



ゲスト講師

GVA TECH株式会社
 代表取締役
 弁護士法人GVA法律事務所
 代表弁護士

山本 俊氏

わずか3年で、顧問契約が困難な
 スタートアップ企業100社と顧問契約

開業から9年で弁護士30名に成長。
 スタートアップ分野における顧問契約
 モデルをつくり、スタートアップ特化として、
 日本を代表する事務所へ成長させた
 全国から注目されている経営者弁護士

開催日時

オンライン開催 2021年 **4/8(木) 4/17(土) 4/25(日)**
 開催時間 11:00~16:30 (ログイン開始10:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
 新型コロナウイルス感染拡大の状況をふまえ、全日程、録画等によるオンライン開催とさせていただきます

・一般価格 50,000円(税込55,000円)/一名様 ・会員価格 40,000円(税込44,000円)/一名様

主催

弁護士向け顧問契約率UP実務研修

お問い合わせNo.S069850



TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **069850** 検索

顧問開拓において、今後、弁護士が
取り組むべきことはズバリ

受任力の強化＝潜在ニーズの発見と解決

全国トップレベルの顧問開拓における
ノウハウと実績を持つ講師を招聘！

受任力を強化し、顧問獲得数を着実に増やすうえで重要な3つの要素

- ① 7Sに基づくヒアリングによる潜在ニーズの発見
- ② 企業のビジネスモデル(お金とサービスの流れ)の可視化
- ③ ニーズに応える弁護士サービスの可視化・明朗会計化

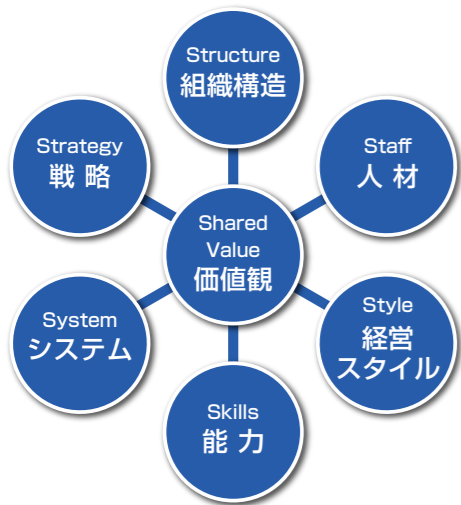


特別研修講師
山本 俊氏

GVA TECH株式会社 代表取締役
弁護士法人GVA法律事務所 代表弁護士

Point1 一般的な顧問提案と山本氏による顧問提案の違い

通常、経営者が問題を発見し、事案が発生した際に弁護士に依頼し、相談するのが一般的である。しかし、山本氏は経営者との面談時に「7S」のフレームワークに基づいたヒアリングを行い、企業のビジネスモデルを可視化、そこに潜在するニーズ(法的課題)を可視化し、**経営者が気付いていない課題を発見し、解決する提案**を行っている。



「7S」に基づいたヒアリングを行うことで、企業の競合他社、社内外の経営環境などが抜け漏れなくヒアリングでき、**潜在する法的課題を発見**することができる。

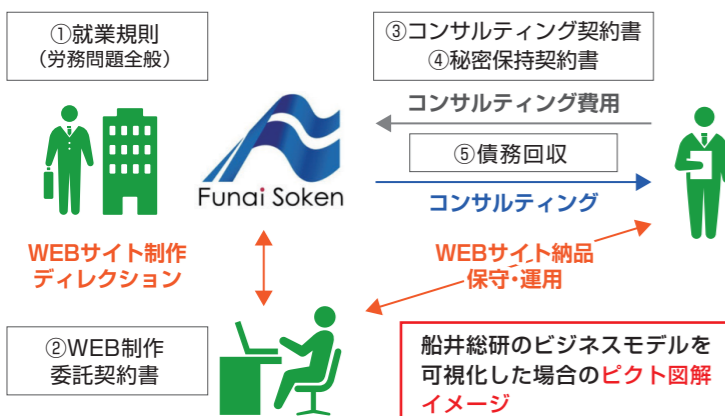
顧問契約を提案する前後の対応項目	一般的な顧問提案	山本氏の顧問提案
顕在ニーズの理解	○	○
潜在ニーズの発見	△	○
潜在ニーズに基づいたサービスの設計・提案	×	○
企業のビジネスモデルの理解	×	○
ビジネスモデルに基づいた提案書の作成	×	○
企業ごとに合わせた弁護士サービスの提案	×	○
サービス内容の可視化	△	○
サービス内容の明朗会計化	△	○
サービスの納品予定・スケジュールの可視化	×	○

Point3 ピクト図解で示した課題に対して具体的なサービスを明示する

経営者が気付いていない課題を洗い出した後は、それに対応する弁護士サービスを企業ごとに合わせて必要な対応を明示。**サービス内容に加え、スポットでの料金および納品スケジュールを可視化し、いつまでに、いくらで、どのようなサービスを提供するのかを明示**。企業は安心して弁護士に依頼することができる。

No.	法的課題	顧問先料金 (税別)	スポット料金 (税別)	納品時期 (目安)
1	就業規則の見直し・改訂	○万円	○万円	○営業日
2	労働時間管理・労務監査(DD)	○万円	○万円	○営業日
3	WEB制作委託契約書ドラフト	○万円	○万円	○営業日
4	コンサルティング契約書ドラフト	○万円	○万円	○営業日
5	機密保持契約書ドラフト	○万円	○万円	○営業日
6	特商法取引法上の表示ドラフト	○万円	○万円	○営業日
7	内容証明郵便(弁護士名月5通)	○万円	○万円	○営業日
8	"コンサルティングビジネスに関する適法性リサーチ(1事業部)"	○万円	○万円	○営業日

Point2 ピクト図解を活用し、提案書のなかで法的課題を明示する



面談を予定している企業の**ビジネスモデル(サービスとお金の流れ)をピクト図解を用いて可視化**する。そのビジネスモデルにおいて発生する法的課題・問題を可視化することで、経営者が気付いていない課題・問題について先回りして顧問サービスの提案をすることができる。
このスキームが確立できることで、**相談がない状況**を無くし、常に顧問弁護士としての価値を提供し続けることが可能に。結果として、顧問契約の維持、顧問料金の増額に繋がることも可能となる。

本研修に参加いただくメリット

- 第一講座** 顧問契約を締結している経営者への実際のインタビューから、**弁護士に求めているサービスや顧問弁護士像を知ることができる。**
- 第二講座** ワークを通じ、現在の顧問サービスを洗い出し、経験・実績、特徴に基づいた**適切なサービスに昇華させることができる。**
- 第三講座** 100社以上の顧問契約を締結している弁護士による実践事例を学び、ピクト図解を用いた**提案書の作成方法や提案方法を学ぶことができる。**
- 第四講座** 実践事例に基づき、明日から使えるピクト図解を活用した提案書の作成方法を学び、持ち帰ることができる。
- 第五講座** ウィズコロナ時代において、企業法務分野に参入する弁護士が急増するなかで、契約数を着実に伸ばし続ける方法を学ぶことができる。