

講座+コミュニティ実践会

1回目

講座プログラム設計



一般社団法人 ベストライフアカデミー

代表理事 前田出

ステップ1

対象者を明確にする

このステップの目的

1. 講座の受講対象者を決める
2. この講座は誰のための講座であるかを明確にする
3. 講座の一番の特徴を明確にする

ワーク

1. あなたの講座を受講して、今までで一番成功していると思う人の名前を実名で書いてください。
まだ未定の方は、理想の受講生を想像してください。
(Aさんとします。Aさんのプロフィールを記入してください。)

2. Aさんはどんな悩みを持っていましたか？

3. Aさんはあなたの講座を受けることで、どのように変化しましたか？

4. Aさんは、なぜ変化することができたのですか？

5. Aさんはどのように、喜びを表現しましたか？

6. あなたの講座を教えてください。

1) 講座名

2) 講座概要

①時間、回数

②価格

3) 講座終了後、どのようなコミュニティを作るとAさんはより良く成りますか？

ステップ2

講座のコンテンツをカリキュラムにする

このステップの目的

1. あなたのコンテンツは何かを明確にする
2. コンテンツをカリキュラム化する
3. 受講生のニーズを知る
4. 受講生の本質的な問題点を示す

ワーク

1. あなたの経歴、実績がこのコンテンツを提供するのにふさわしいのはどんな理由ですか？

2. Aさんを変化させるのに代表的な3大メソッド（知識、スキル）は何ですか？

1)

2)

3)

3. あなたが提供するワークはAさんにどんな気付き、行動を促すことができますか？

4. あなたが提供するエピソードはAさんを「感動」させられますか？

5. Aさんのゴールは何ですか？

1) Aさんは何ができるようになりましたか？（HAVE）

2) それを得てどのような状態になりましたか？（BE）

3) その状態を維持又は、成長させるためにコミュニティで何を提供しますか？

6. あなたは何の専門家ですか? 20秒でお応えください。

私は、〇〇で悩んでいる

〇〇な人を

〇〇というメソッドを提供することで

〇〇ができ

〇〇な状態にすることができる専門家です。

7. あなたの肩書を決めてください。

1) 身内用

スーパー〇〇 ミラクル〇〇

日本一の〇〇 世界一の〇〇

2) プロフィールへの肩書

ステップ3

講座プログラムを設計する

このステップの目的

1. 高額講座のプログラムを設計する
2. 講座後を設計する

ワーク

1. 講座のタイトル

2. 講座の概要

3. 講座の目的 なぜあなたはこの講座を開講したいですか？

4. 講座の対象者は誰ですか？

<受講生のニーズを把握する>

5. 受講生のニーズを理解する
受講前はどんな状態か？（悩み、コンプレックス or 願望達成、資格取得）

6. 受講後のゴール

受講後にどんな状態になっていたい？（理想のイメージ、具体的な数字）

<受講生の問題>

7. 受講生の問題点は何か？

あなたは、どんな気づきを与えてあげられるか？

8. その問題点を解決するあなたの知識は何か？

9. その問題を解決するあなたのスキル、技術は何か？

10. その問題を解決するあなたのワークは何か？

11. その問題を解決するあなたのエピソード・実例は何か？

12. その問題を解決すると、受講生はどのような状態になるのか？
ゴールの設定とベネフィット

講座プログラム設計シート

受講生の変化を促すストーリーを作る

| | | |
|---------------------------|---|---|
| スタート | 受講生の悩み・ニーズ アイスブレイク | 1 |
| ステップ1 起 | あなたが提供する解決 方法（情報・知識・ス キル・ワーク・エピソ ード） | 7 |
| 課題や悩みの 原因に気付く | 受講生の変化 （どのように変わらせ るか） | 4 |
| ステップ2 承 | あなたが提供する解決 方法（情報・知識・ス キル・ワーク・エピソ ード） | 8 |
| 課題や悩みが 起こっている 背景&理由 | 受講生の変化 （どのように変わらせ るか） | 5 |
| ステップ3 転 | あなたが提供する解決 方法（情報・知識・ス キル・ワーク・エピソ ード） | 9 |
| 課題や悩みを 解決する方法 | 受講生の変化 （どのように変わらせ るか） | 6 |
| 振り返り フォロー 誘導 | 振り返り 受講後のフォロー コミュニティへの誘導 | 3 |
| ゴール 結 | 受講者のゴール | 2 |

1. 講座＋コミュニティ実践会

【課題】

2019年12月17日 の勉強会までに

どんなビジネスモデルを完成させ、どんな成果を手に入れるかを決めてください。

1) ゴールを決める

下記を参考にして、具体的に数字目標を落とし込んでください。

働く時間を半分にして収入を2倍にする

事業計画を作る前に、人生計画を作る

理想の働き方と理想のプライベートを決める

やり方の前にあり方を整える

応援する仲間を作る

チームアップによる自己開示⇒自己肯定感⇒自己有用感を上げる

受講生が継続する仕組みを作る

高単価商品設計＋継続課金モデル

講座＋コミュニティと言う新しいビジネスモデルを作り上げる

1年間の商品プログラムを作る

2) アクションプラン

【講座】3か月

1. 最高の人生とは何か？ チームアップ
2. 3年後の未来を決める 成長ストーリーを描く
3. 高額商品ライザップモデルを作る
4. 高額商品ライザップモデルのアウトプット
5. 高額講座のLPを作る
6. 高額講座のアウトプット

【コミュニティ】6ヵ月

1. 講座＋コミュニティのプログラム設計 7月
2. 講座＋コミュニティのプログラム設計のアウトプット 8月
3. コミュニティの全体設計 9月
4. コミュニティの全体設計のアウトプット 10月
5. 自分の講座のチームビルディングとチームアップ 11月
6. 事例報告会 12月