

Road to 高収入 コンサルタント

- [ビデオ1](#)

[成功するビジネス4つの条件を満たす“コンサルタント”とは？](#)

- [ビデオ2](#)

[高収入コンサルタントの基礎知識](#)

- [ビデオ3](#)

[ダン・ケネディ式一高収入コンサルタントのビジネスモデル](#)

ダン・ケネディ式一高収入コンサルタントのビジネスモデル



ビデオに対するコメントを入れて、ダン・ケネディの限定オーディオ「ポジティブな人脈から利益を貰う方法」と、今日のビデオの内容をまとめたサマリーシートを無料でゲットしよう！



今日、このビデオ3にコメントをしてくれた方全員にダン・ケネディの限定オーディオ「ポジティブな人脈から利益を貰う方法」と、今日のビデオの内容をまとめたサマリーシートをプレゼントします！（*コメント投稿後にプレゼント提供ページが開きますので、そちらからダウンロードしてください）

以下のコメント欄に投稿してください！

1. このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？
2. この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

さい！

3. あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

* が付いている欄は必須項目です

お名前 *(ペンネームでも可)

メールアドレス *(メールアドレスが公開されることはありません。)

こちらにコメントを入力...*

コメントを投稿する

“3:ダン・ケネディ式—高収入コンサルタントのビジネスモデル” への456件のフィードバック

1.  ジョナサン より:
[2021年9月21日 11:25 PM](#)

[返信](#)

2.  寺島 より:
[2021年6月27日 6:33 PM](#)

- ① コンサルタントとして、前金の重要性
講座の内容
- ② コンサルタントとして活躍するために必要な講座
- ③ 十分な価値の提供ができるコンサルタント

[返信](#)

3.  こうきまる より:
[2021年5月26日 8:26 PM](#)

欲しい

[返信](#)

4.  加藤航基 より:
[2021年5月26日 5:57 PM](#)

ほしい！

[返信](#)

5. kichan より:

[2020年8月30日 9:26 PM](#)

- ①中谷さんの話が非常に参考になりました。
- ②これからコンサルを始めるにあたり、明確なステップがわかりました。
- ③経済的事由と精神的自由を得られるコンサルタント

[返信](#)

6. T より:

[2020年4月3日 4:21 PM](#)

コンサルタントビジネスの魅力が理解できました

[返信](#)

7. 岡崎恒子 より:

[2020年3月22日 1:46 PM](#)

具体的な内容であることがよかった。これから学ぶことが多い。

[返信](#)

8. maki より:

[2019年2月11日 5:01 PM](#)

コンサルタントについてよく知らないままこのビデオを観ましたがとても興味を持ちました。
今の仕事に不満があるわけでもなく、さらに頑張らねばと気合を入れていたところですが、
そんな私にも今の仕事に活かせるヒントをたくさんいただいたような気がします。
ありがとうございました！

[返信](#)

9. 7341 より:

[2019年2月4日 12:42 AM](#)

コンサルの前入金は、基本だと思います。
マーケティングが必要だからですね。

コンサルとして、長く仕事していますが
組織構築のためにも
学んでみたいと思います

[返信](#)

10. 炎のプレゼンター より:

[2019年2月1日 9:35 PM](#)

- 1.自身の不安（高単価で提供する価値が自分にあるのか | 結果にコミットしなければならないのか等）が不要なものであるとの気づきを得たこと。
- 2.地図を手に入れる。その一言に尽きるのではないのでしょうか。成功者の真似をすることが最も合理的です。
- 3.自分の価値提供により、ひとりでも多くの方を成功に導き、幸せになっていただくこと。

[返信](#)

11. TETSU より:

[2019年1月30日 2:13 PM](#)

- ①実際の事例のお話
- ②わからない
- ③世界を幸せにするコンサルタント

[返信](#)

12.  のぶ より:
[2019年1月30日 12:29 AM](#)

具体的な説明で非常に分かりやすかった。ダン・ケネディのプログラムも気になります。

[返信](#)

13.  駒嶺 壽 より:
[2019年1月29日 9:48 PM](#)

コンサルタントビジネス始めたいと思います

[返信](#)

14.  yuka より:
[2019年1月29日 1:43 PM](#)

- 1. 中谷さんのインタビューが具体的でよかった
- 2. 制作を減らしてコンサルをメインにしたいのでかなり重要
- 3. クライアントと共に成長できるようなコンサルタント

[返信](#)

15.  渡辺友輔 より:
[2019年1月29日 10:26 AM](#)

- ①初めて知る内容でしたが、聞いてみると腑に落ちることばかりでした。
- ②これからコンサルを始めるにあたり、明確なガイドになる凄いもの。まさに地図とコンパス。
- ③安定して理想の収入を得られるコンサルタント

[返信](#)

16.  さ より:
[2019年1月29日 12:08 AM](#)

早速始めたいと思います

[返信](#)

17.  TA より:
[2019年1月28日 11:59 PM](#)

- 1 既にコンサルタントとして実践されている方でも新たに発見できて新鮮と思っていること
- 2 衣替えと同じぐらい重要
- 3 あなたに頼んでよかったと言ってもらえるコンサルタント

[返信](#)

18.  morita より:
[2019年1月28日 5:13 PM](#)

レポートが受け取れなかったので再投稿します

[返信](#)

19.  sato より:
[2019年1月28日 4:50 PM](#)

実践の感想が聞けた事は、大きいです。

[返信](#)

20.  Taka より:
[2019年1月28日 8:54 AM](#)

具体的な話が出ていてよかった。
ですが、具体的にどう始めるかがわかりにくいです。

[返信](#)

21.  櫻井 より:
[2019年1月27日 12:43 PM](#)

やってはいけないということをやらないようにする勇気が必要

[返信](#)

22.  林 泰輔 より:
[2019年1月27日 10:06 AM](#)

TakeawaySellingという考え方、先にもらいなさい、という考え方。目からウロコで、ためになります。即実践できるという教材、ますます興味が湧きます。先にもらい、価値を提供し、考え方の一致するお客様から永く依頼を受けるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

23.  シゲ より:
[2019年1月27日 5:06 AM](#)

- ①コンサルタントビジネスのコツのようなものが学べたこと
- ②クライアントも自分も共に成長していく方法を学べること
- ③クライアントに本当の価値を提供できるコンサルタント

[返信](#)

24.  YK より:
[2019年1月27日 12:07 AM](#)

ちょうど今の職場の退職が決まっており、独立を考えています。
すでにいくつか仕事のオファーはもらっていますが、いざ受けるとなると報酬の決め方や、受け取り方、契約方法などどうしたらいいのかわからないことがいろいろ出てきて足踏みしてしまっています。
この講座を通して、スムーズに独立したいと思っています。

[返信](#)

25.  haruno より:
[2019年1月26日 9:05 PM](#)

- ①実際にこの講座を見て、使った中谷さんの感想が聞けたことが良かったです。
- ②どうやってクライアントをとるかというところから、やってはいけない事などこと細かく親切に教えてくれている内容になっているので、自分がこれからやろうとしている仕事にも使えるはずなので重要だと思います。
- ③半人前ではなくて、一人前のコンサルタントになれたらいいな、と思います。

[返信](#)

26.  コンサル より:

[2019年1月26日 2:46 PM](#)

- ①コンサルビジネスの全体像をつかむことができました。
- ②かなり重要。コンサルタントになり、成長したいです。
- ③クライアント共に成長できる、価値のあるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

27.  マスダ より:

[2019年1月26日 10:00 AM](#)

- ①コンサルタントの役割が明確になりました
- ②これなしではコンサルタントになるのは難しいくらい重要
- ③自分が成りたい姿を明確にしたコンサルタント

[返信](#)

28.  たけあき より:

[2019年1月26日 6:31 AM](#)

コンサルビジネスを始めたいと真剣に思いました。

皆んながコンサルになれるよう
コンサルしたい。

[返信](#)

29.  YOSHI より:

[2019年1月26日 12:02 AM](#)

- 1、リアルな体験談を聞いた。
- 2、まだわからない。
- 3、強みを生かす。

[返信](#)

30.  ホームズ より:

[2019年1月25日 10:54 PM](#)

- 1.後半の中谷さんの体験談。リッチとケネディの違い。
- 2.まさに基礎になるのかなと思いました。
- 3.今は別の仕事をしてるので、今後コーチングから出発して将来コンサルタントになっていこうと思っています。

[返信](#)

31.  タカ より:

[2019年1月25日 10:36 PM](#)

1. コンサルタントとはなんぞや、というのが明確になりました。
中谷さんの話も面白かったです。
2. とても重要。投資した分の何倍も返ってきそう。しかも早いスピードで。
3. 自分の強みを生かして、且つクライアントに貢献できるコンサルタント。

[返信](#)

32. 杏奈 より:

[2019年1月25日 10:32 PM](#)

- ①西野さんがカッコいいところが良かったです。
- ②ベーシックコースということはスペシャルコースがあるということ？だったら手に入れてみたい！
- ③他のコンサルタントと一線を画すコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

33. kan より:

[2019年1月25日 8:36 PM](#)

ダンケネディのノウハウはすぐに現場の仕事に落とし込めるというご意見には賛同します。

[返信](#)

34. keiko より:

[2019年1月25日 7:26 PM](#)

- ①コンサルティングはアドバイスをしてお金をもらうものではないという概念が面白かったです。ダンの1 3のパターンを知りたくなりました。。。これまでたくさん教材を買ったし、起業前の資金ナシ女子なのでもうお金が大変です！笑
- ②欲しい理由は的確に価値提供したいからです。そのために独学よりスムーズにいく方法があるなら、先に知っていた方が早いのはわかっています。まさにコンサルを仕事にしたいので、、、欲しい！
- ③独りよがりではなく、人が本当に価値を感じるものを提供をしたいです。自称ではなく、他人が認める価値のあるコンサルタントになりたいです。そんなに人数は多くなくても、関わった人が幸せになるコンサルを形にしたいです。

[返信](#)

35. 大城 奎介 より:

[2019年1月25日 7:04 PM](#)

- 1,すでにそのようなお仕事をされている中谷さんのインタビューがあって良かったです。
- 2,今までの人生を変えることのできそうな講座になると予感して就職先を決めるレベルに重要なのかと感じます。とても挑戦したい、やりたいと思う商品ですね。
- 3,この講座を通して、自分の持っているもので人の役にたてる事ができ、それで生きて行けるようになりたいと現時点で思います。

[返信](#)

36. Akiko より:

[2019年1月25日 6:40 PM](#)

- ①前金でコンサルタント料を頂くことが簡単に出来るのであれば本当に助かると思います。
- ②重要なのは分かってますが、今すぐ始められない事情があるのでよく考えてみたいと思います。
- ③顧客の方に誠意をもって成果を出していけるようなコンサルタントです。

ビデを参考になりました。有難うございます。

[返信](#)

37. えぐっち。 より:

[2019年1月25日 6:01 PM](#)

一番気になるのは「この商品を役立てるレベルに自分はあるのか？」という点です。
果たして今、手に入れるべきか否か、じっくり考えます・・・なんて自己投資を渋っているようではダメですね。

[返信](#)

38.  yamada より:
[2019年1月25日 1:57 PM](#)

色々と勉強になりました。

[返信](#)

39.  フレデリック より:
[2019年1月25日 1:52 PM](#)

既にビジネスを始めている人はすぐに購入してもよさそうだと思う。
ゼロから始める自分には少し早いような、他の講座との合わせ技で採り入れたほうがよいのかなと思った。

[返信](#)

40.  上田悠飛 より:
[2019年1月25日 12:41 PM](#)

早速始めようと思いました。

[返信](#)

41.  松田 より:
[2019年1月25日 12:41 PM](#)

前金をもらって決意してもらうことは非常に重要だと思いました。
参考にします！

[返信](#)

42.  RT より:
[2019年1月25日 10:55 AM](#)

物事を組み立てていくにあたって、地図とコンパスとなりうる「型」が重要であり、
「型」によって効率・生産性を向上できると思いました。

[返信](#)

43.  sumie より:
[2019年1月25日 10:50 AM](#)

特に前入金の件は参考になり取り入れていきたいと思いました。

[返信](#)

44.  ネコ より:
[2019年1月25日 10:47 AM](#)

- ① コンサルタントとして、前金の重要性
講座の内容
- ② コンサルタントとして活躍するために必要な講座
- ③ 十分な価値の提供ができるコンサルタント

[返信](#)

45.  来ん去る他ん人 より:
[2019年1月25日 9:23 AM](#)

キャッシュに困っていると思われない前払いのお願いの仕方はもの凄く知りたい。

[返信](#)

46.  オチアイ より:
[2019年1月25日 9:05 AM](#)

①前金の重要性 パッケージを販売
②高額なコンサルフィーをもらえるための
実践的な講座だと感じた
③クライアントに価値提供しながら自分の
ライフスタイルを確立すること

[返信](#)

47.  *Samygon* より:
[2019年1月25日 8:48 AM](#)

ありがとうございます。
クライアントとの距離感が近すぎることを改善する。
前払いと前入金の両方を実践 できるようにする。

[返信](#)

48.  柳恭平 より:
[2019年1月25日 4:32 AM](#)

前金の重要性。テイクアウェイセリングの概念はビジネスの潤滑油。

[返信](#)

49.  hm より:
[2019年1月25日 3:19 AM](#)

1.いまいちよくわからなかった。
2.あまり価値が分からない。
3.中身を見て考えたい。

[返信](#)

50.  ケン・ダネディ より:
[2019年1月25日 2:13 AM](#)

嫌いな人から考える・・・
足元を見せない
コンサルの13パターン

共に成長できる

自信をつけたい

余裕を持ったライフスタイルを実現したい

[返信](#)

51.  なかやん より:
[2019年1月25日 12:51 AM](#)

前入金の重要性が分かりました。

[返信](#)

52.  濱崎 より:
[2019年1月25日 12:17 AM](#)

- ①講座の全体像が分かりました
- ②今の現状をさらに加速させるためには必要なものだと感じました
- ③高額な報酬に対しても、それ以上の価値提供できるコンサルになる

[返信](#)

53.  みのさん より:
[2019年1月25日 12:15 AM](#)

- ①既に成功している人は自身に満ち溢れていると感じた。
- ②とても重要で、コンサルタントを目指すうえで参考になると感じたから。
- ③かゆいところに手が届くコンサルタントになりたい。

[返信](#)

54.  タンスにゴンゴン より:
[2019年1月24日 11:28 PM](#)

前払いの理由がしっかりと聞けて、なるほどと思いました。
自身が向上できる講座だと思いました。
クライアントに信頼されるコンサルになりたい。

[返信](#)

55.  K子 より:
[2019年1月24日 11:13 PM](#)

- (1).前払いの重要性が、よくわかった。
- (2).クライアントの頭の中に入る思考能力が欲しい。
- (3)趣味レベルでやっている事を生かして、サービス提供できるコンサルタントやってみたい。

[返信](#)

56.  ace より:
[2019年1月24日 10:56 PM](#)

.

[返信](#)

57.  . より:
[2019年1月24日 9:55 PM](#)

.

[返信](#)

58.  さとう より:

[2019年1月24日 9:55 PM](#)

- ①コンサルタント養成講座の概要を理解することができました。
- ②具体的にやることを教えてくれそう。
- ③クライアントに貢献できるコンサルタント。

[返信](#)

59.  今本剛幸 より:

[2019年1月24日 9:45 PM](#)

コンサルタントとして活動していくときのバイブルになりそうですね。

[返信](#)

60.  まーくん より:

[2019年1月24日 9:34 PM](#)

- ①具体的な内容で勉強になりました。
- ②いきなり、高収入なコンサルタントになれるのでしょうか？もし、なれる講座があるのであれば、それはものすごい価値があると思います。
- ③もし、コンサルタントなるのだとすれば、世界で通用するようなコンサルタントになりたいですね。

[返信](#)

61.  tatsu より:

[2019年1月24日 9:25 PM](#)

- 1.前入金の手法が気になりました。
- 2.実践的な手法を知りたいと思いました。
- 3.クライアントと成長できるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

62.  はい より:

[2019年1月24日 9:24 PM](#)

勉強になりました。
親密になりすぎないこと、雑費の請求はせずパッケージにすることは以前から実践していました。

[返信](#)

63.  美保 より:

[2019年1月24日 9:23 PM](#)

コンサルタントを始める方にとっての大変大事なコンサルタントだと思いました。

[返信](#)

64.  佐藤 より:

[2019年1月24日 8:53 PM](#)

1. コンサルの悩み3つ
2. 集客蘇仕方を知りたい
3. 安全に関するコンサル

[返信](#)

65.  とみとみ より:
[2019年1月24日 8:53 PM](#)

コンサルタント業務以外でも使える要素が盛りだくさんだった

[返信](#)

66.  けん より:
[2019年1月24日 8:13 PM](#)

勉強になりました！

[返信](#)

67.  Furu より:
[2019年1月24日 8:11 PM](#)

学ぶことで、一層稼げるようになる魅力的な講座

[返信](#)

68.  ぱんだ より:
[2019年1月24日 8:01 PM](#)

前払い制の話は実践してみたいと思いました。

[返信](#)

69.  goto より:
[2019年1月24日 7:01 PM](#)

仕事への向きあい方の参考になります

[返信](#)

70.  sho より:
[2019年1月24日 6:48 PM](#)

実践している方のお話は、分かりやすいです。

[返信](#)

71.  alk より:
[2019年1月24日 6:47 PM](#)

とても参考になりました。
クライアントとの接し方がわかりました。
前払いの仕組みを取り入れたいと思いました。

[返信](#)

72.  ひろゆき より:
[2019年1月24日 6:40 PM](#)

・ビデオの感想

→ ダン・ケネディ流コンサルティングの重要なポイントを5つに分けて知ることが出来て良かった。

・欲しい理由

→ ゼロから一気にコンサルタント業のトップレベルに行きたい。

・どんなコンサルタントになりたいか

→ 顧客に対して、ダン・ケネディレベルの価値や内容を提供出来るコンサルタント。またその価値提供や契約の継続が出来るコンサルタント。

[返信](#)

73.  ワンニャン より:

[2019年1月24日 6:34 PM](#)

- ① ダン・ケネディのビジネスモデルが少し学びました。
- ② かなり重要です。
- ③ 継続収入のあるコンサルタント

[返信](#)

74.  オダ より:

[2019年1月24日 5:54 PM](#)

クライアントとの距離感。
前入金制の重要性。
どちらを疎かにしても、コンサルというよりも、ビジネスとしても成り立たなくなるな、と思いました。
とても勉強になりました。

[返信](#)

75.  mayo より:

[2019年1月24日 5:49 PM](#)

- 1 クライアントとの具体的なつきあい方
- 2 手に入るなら、全国や世界中の必要な人と関わって喜ばれるはず
- 3 あの人にまず聞いてみようと思われ、成果を必ず出せるコンサルタント

[返信](#)

76.  あつし より:

[2019年1月24日 5:32 PM](#)

前入金って大事ですね。

[返信](#)

77.  星 より:

[2019年1月24日 5:22 PM](#)

仕組みをシンプル化、雑費は請求しない、ヒットリストを作る、クライアントと親しくなりすぎない。
参考になりました。

[返信](#)

78.  123 より:

[2019年1月24日 5:00 PM](#)

凄いですね
勉強になります

[返信](#)

79.  eneko より:

[2019年1月24日 4:54 PM](#)

- ①クライアントとの距離感、前払いの重要度
- ②実践向きの内容だし、中谷さんのお話を聞いてとても気になりました
- ③クライアントと一緒に成長していけるコンサルタント

[返信](#)

80.  こへー より:

[2019年1月24日 3:56 PM](#)

「実践的」というのがとても魅力的だと感じました。
わかっていても行動に移せない、そんな悩みを経験したことがあるならば、なおさら行動に移していくのに良いと感じます。

[返信](#)

81.  うづ より:

[2019年1月24日 3:44 PM](#)

- ①具体的
- ②スキル習得
- ③まずはセルフコンサルが出来る

[返信](#)

82.  ヒデ より:

[2019年1月24日 3:41 PM](#)

コンサルにも色々な方法があり、勉強になりました。

[返信](#)

83.  山崎 より:

[2019年1月24日 3:32 PM](#)

- 1:前払いの仕組み会社に取り入れたいですね
- 2:収益の根幹になると思います。
- 3: オフラインが得意ですのでリアル営業などの
コンサルティングに活かしたいです。

[返信](#)

84.  赤坂 より:

[2019年1月24日 3:32 PM](#)

- 1) 何だかよくわからないが、面白そうな教材がある、ということはわかりました。
- 2) コンサルタントになりたいとは思っていませんが、コンサルタントの手法（現実を客観的に分析し問題点を見つけその改善策を見つけ出すこと）は自身の仕事の改善に役立つと思われるので、入手したいと思いました。
- 3) コンサルタントを仕事にする予定はありません。

[返信](#)

85.  an より:

[2019年1月24日 3:28 PM](#)

参考にさせていただきます！

[返信](#)

86.  エリー より:

[2019年1月24日 3:19 PM](#)

中谷さんの説明が現実に即した話なので、リッチの教材の時と同じくとてもわかりやすく真実味がありました。
私は不動産業をしていますが、この教材をすぐに実践することで、古い体質のこの不動産業界で視点の異なったビジネスを作れるのではないかと期待しています。そして、結果として 志を持っているがなかなか結果が出ない事業主の人たちに
希望を与えることのできるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

87.  コン より:

[2019年1月24日 3:11 PM](#)

コンサルビジネス
非常に勉強になりました！

[返信](#)

88.  YSC より:

[2019年1月24日 3:08 PM](#)

クライアントとの距離を保つことは本当に大事だと思います。

[返信](#)

89.  小川 より:

[2019年1月24日 2:57 PM](#)

参考になります！

[返信](#)

90.  バーグ より:

[2019年1月24日 2:55 PM](#)

前金は確かにその後の仕事に影響しますよね。

[返信](#)

91.  あべ より:

[2019年1月24日 2:15 PM](#)

これからの自分には間違いなく必要な講座だと思います！

[返信](#)

92.  美里のmまさやん より:

[2019年1月24日 2:12 PM](#)

今回は
コンサルタントのイメージがわいてきました。
・パッケージにする
・雑費の請求はしない
・ HIT LISTを作り自分の考え方を確立する

・お願いセールスはしない
など、多くのことがわかりました。

[返信](#)

93.  元銀行員の経営指導 より:

[2019年1月24日 1:56 PM](#)

- 1.クライアントと過度に親しくしないというアドバイスが良い意味でショックでした。
- 2.これから高額サービスを販売していくので、かなり重要だと思います。
- 3.高額な価値を提供して、クライアントと一緒に成長を継続できるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

94.  K より:

[2019年1月24日 1:46 PM](#)

- ①より具体的にわかった
- ②何か教材を買うなら最もほしい教材
- ③クライアントの成果が出せ、なおかつ自分がしっかり儲かるコンサル

[返信](#)

95.  嶋田 より:

[2019年1月24日 1:30 PM](#)

パッケージにする理由そして前金にて着手する
安心して専念できる要素ですね。

[返信](#)

96.  隆矢 より:

[2019年1月24日 1:26 PM](#)

非常に期待のできる教材

[返信](#)

97.  にし より:

[2019年1月24日 1:05 PM](#)

とても基本的ですが、とても重要なことを改めてまとめて教えてくださったと思います。
今回の3回の内容だけで、これだけでもコンサルできてしまいますね。
ありがとうございます。

[返信](#)

98.  todo より:

[2019年1月24日 11:29 AM](#)

成果報酬型でやっているのと、やはりだめですね。

[返信](#)

99.  かんたろう より:

[2019年1月24日 11:07 AM](#)

中谷さんの前金のお話は、身につまされるお話で
それが現実化できるのであれば経営のストレスが解消されますね。

[返信](#)

100.  村松 より:

[2019年1月24日 11:04 AM](#)

やはりダンケネディの教えはいつも刺激的で驚きの連続です。

[返信](#)

101.  みっちー より:

[2019年1月24日 10:57 AM](#)

雑費の請求はしない
HIT LISTの考え方
クライアントを選ぶ姿勢を見せることによって、クライアントから近づいてくる
など、学ぶことが多かったと思います。

[返信](#)

102.  Miho より:

[2019年1月24日 10:51 AM](#)

1.この商品が、ダンケネディの、コンサルタントや制作会社向けの、即実践的手法を教えるものだということがわかりました。とくに現役の人に最適だと。
2、詳細がわからないので返答しにくいですが、まず、いまの自分の商売をコンサル、改善し収益をあげたい。
3、信頼あるコンサルタント

[返信](#)

103.  ヨッシー より:

[2019年1月24日 10:34 AM](#)

1インスタントキャッシュフロー感到にそそられました
2実践者ほど重要な教材だと思います
3高収益かつ自由なコンサルタント

[返信](#)

104.  Jin より:

[2019年1月24日 10:28 AM](#)

選ばれる為のマインドが見えたこと。
自分の可能性を広げることになる。
求められるコンサルタント。

[返信](#)

105.  フジワラ より:

[2019年1月24日 10:17 AM](#)

①前入金の話、中谷さんのお話で、ダン・ケネディとリッチ・シェフレンの比較が、すごくわかりやすくて、どういう商品かの想像ができました。

②クライアントを取る、収入を増やす、利益を出す。着実に1歩ずつ、かつ無駄なく進むのに、重要だと感じました。

③高額でも、求められるコンサルタント。高額でも、リピートされるコンサルタント。

[返信](#)



106. Katz より:

[2018年3月5日 4:49 PM](#)

ケネディの神力 ビジネスモデルとして最強

[返信](#)



107. mi より:

[2018年2月12日 3:31 PM](#)

コンサルタントのビジネスモデルを学びました。

[返信](#)



108. よしのぶ より:

[2018年2月12日 11:56 AM](#)

①ケネディのビジネスモデルがとても魅力的と感じた

②自由な時間が増えて楽しそう

③本当の価値提供が出来るコンサル

[返信](#)



109. ナム より:

[2018年2月12日 2:06 AM](#)

いいですね！

[返信](#)



110. そち より:

[2018年2月10日 11:16 PM](#)

1. コンサルタントビジネスのコアとなる部分が理解できたことです。

2. ダン・ケネディのスキルとマインドからなるメソッドは、実証済みの内容だから。

3. 価値と結果を提供できるコンサルタントです。

[返信](#)



111. ひよこ より:

[2018年2月10日 11:42 AM](#)

1.コンサルタントのビジネスモデルについて具体的にご教授して頂いたおかげでコンサルタントの具体像が自分の中にある程度出来上がった気がします。

2.コンサルタントになるための必要知識が得られるのではないかと思います。

3.お客様とwin-win関係を構築するだけでなく、私もお客様からもお互いに感謝される素敵な関係を構築できる様になりたいと考えております。

[返信](#)



112. タニー より:

[2018年2月10日 5:17 AM](#)

1. コンサルタントのビジネスモデルが理解できた
2. 少ないリストで高単価の報酬を受け取れるということは、今の自分のビジネスの大きさから言ってもとても重要で魅力的なことである。
3. 相手に価値を提供でき成果を上げてもらえ感謝してもらえるコンサルタントになりたい

[返信](#)

113.  ヒデ より:

[2018年2月10日 12:44 AM](#)

現状では決めきれないが、勇気づけられます。

[返信](#)

114.  つだまん より:

[2018年2月10日 12:29 AM](#)

- 1 具体的なお話を聞いた。
- 2 コンサルタントを目指すうえで、基本かつ重要なものを知ることができる。
- 3 価値を提供し続けるコンサルタント

[返信](#)

115.  kei より:

[2018年2月9日 7:37 PM](#)

製作してる側の人間として、後払いの話はあるあるで実に興味深かったです。

[返信](#)

116.  o-shiro より:

[2018年2月9日 7:14 PM](#)

- 1 : 毎回インタビュー動画がとても参考になります。
- 2 : ビジネスの参考として動画を拝見させていただいております。コンテンツ販売の方もしておりますので、今は講座を受ける時期ではないかなと考えています。
- 3 : これまで以上に、自分の価値を見出し、顧客に合った価値を提供していく。

[返信](#)

117.  プー より:

[2018年2月9日 5:09 PM](#)

インタビューがありがたかった

[返信](#)

118.  プー より:

[2018年2月9日 4:30 PM](#)

実際に使われている方の感想が聞いたのが良かったです。

[返信](#)

119.  プー より:
[2018年2月9日 4:28 PM](#)

先払いのお話は、
確かにそうだな、と思ったので
取り入れたいと思いました。

[返信](#)

120.  MY より:
[2018年2月8日 11:50 PM](#)

1.知識を教えるだけがコンサルタントだけではなく、13パターンもあるということ
2.コンサルタントを現に行っている方へ特にお薦めするという事でしたので、重要性はまだピンと来ていません。
3.コンサルタント在りきではなく、自分でお金を稼ぐ様になりたいと考えた時にコンサルタントは1つの選択肢であると考えています。もちろん、コンサルタントになるともし決めた場合はこの講座を通して実践的な学びを行いたいと考えます。

[返信](#)

121.  masa より:
[2018年2月8日 12:52 PM](#)

参考になりました。
より高いレベルで楽しく仕事をしたいから。
相手に振り回されず自分をしっかり持った人

[返信](#)

122.  KA より:
[2018年2月8日 12:26 PM](#)

契約の獲得で後払いNGが参考になりました。

[返信](#)

123.  ダン より:
[2018年2月8日 12:07 PM](#)

世の中に通用するスキルを身につけたい

[返信](#)

124.  a より:
[2018年2月8日 7:13 AM](#)

やり方次第で、自分の思い通りに仕事できることを知りました。

[返信](#)

125.  domar より:
[2018年2月8日 2:36 AM](#)

- (1) コンサルタントのビジネスモデル、5つのキーポイントの説明がわかりやすかったです。
- (2) コース自体がコンサルティング、あるいはコーチングのようなイメージを持ちました。
- (3) 地域（や国）に価値を創造、提供、貢献できるような。

[返信](#)

126.  ダイレクトのファン より:
[2018年2月8日 1:59 AM](#)

- (1)講座の内容がコンパクトに説明されているところです。
- (2)何をコンサルするか、どのようにクライアントを見つけてくるかが現実的なことです。
- (3)まず自分が価値を提供できるのかを見つめ直す必要があります。

[返信](#)

127.  さや より:
[2018年2月8日 1:37 AM](#)

コンサルタントの5つの鍵について学びました。ありがとうございました。

[返信](#)

128.  はらしま より:
[2018年2月8日 12:35 AM](#)

- 1) 自分を安売りしない、クライアントのペースに巻き込まれない事が重要
- 2) 低コスト、低リスク、安定収入を構築することは非常に重要
- 3) 独自目線で喜ばれる仕事が出来れば最高です

[返信](#)

129.  hiro より:
[2018年2月7日 11:40 PM](#)

1. 具体的・実践的ノウハウが得られる
2. これからの学習の有力な選択肢
3. クライアントの事業の発展をサポートするコンサルタント

[返信](#)

130.  KO より:
[2018年2月7日 11:11 PM](#)

- 1 : わかりやすく実践的
- 2 : 手を伸ばせば魚が取れる 魚が取ればもっと価値が与えられる
- 3 : 前金制でお客様へ価値を与え続けるコンサルタント

[返信](#)

131.  素晴らしいです より:
[2018年2月7日 9:46 PM](#)

わかりやすさ
人生の満足感です
なりたい自分

[返信](#)

132.  yoshi より:

[2018年2月7日 7:34 PM](#)

- 1.最後の中谷さんのお話が特に参考になりました。
- 2.今回の話はわかりやすかったです。すぐに動く人でないと勿体無いということがよくわかりました。
- 3.まだ具体的に考えられないです。

[返信](#)

133.  とき より:

[2018年2月7日 5:02 PM](#)

- 1, 学ぶことがいっぱいでした。
- 2、欲しいですがお金が無いです…
3. 困った社長さんの力になりたい

[返信](#)

134.  匿名 より:

[2018年2月7日 4:22 PM](#)

仕事をするうえで役立ちそう

自己実現 自分自身の価値の向上

人生を豊かにする

[返信](#)

135.  ST より:

[2018年2月7日 4:11 PM](#)

- 1.5つのキーポイントに沿って、より具体的に何がダメでどんなことに気をつけるべきかが分かりやすかったです。
- 2.ビデオの内容は一部ですが非常に分かりやすかったので、もっと詳しく知りたいと思いました。
- 3.自身が行う事業の延長で、業界や地域に価値提供、貢献できるようなコンサルになりたいです。

[返信](#)

136.  布川知己 より:

[2018年2月7日 2:52 PM](#)

とても良かったです。為になります。

コンサルタント講座は独学では学ぶことが難しいと思いますのでしっかりとした指導、育成してもらえることは成功への近道だと思います。

社会貢献できるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

137.  king より:

[2018年2月7日 1:19 PM](#)

1. 分かり易い
2. ほしいですが、自分は今ではないです。
3. ?

[返信](#)

138.  しゅう より:

[2018年2月7日 1:12 PM](#)

- 1 要点がまとめられて、分かりやすかったです。
- 2 たしかに、コンサルタントとして、ゼロからスタートしてコンサルタントになる一つの具体的な例が示されているように感じました。具体的なガイドとして極めて重要に感じます。
- 3 お客に価値を提供できるコンサルタントであり続けるようになりたいです。

[返信](#)

139.  k.y より:

[2018年2月7日 8:41 AM](#)

- 1.コンサルタントビジネスがよくわかりました。
- 2.別の収入源を得ることが出来るのではないかと思います。
- 3.具体的にはわかりません。

[返信](#)

140.  EHC より:

[2018年2月7日 2:51 AM](#)

- 1.コンサルティングプログラムをビジネスとして継続するために知りたいことがここで学べそうな気がします。
- 2.闇雲に始めて失敗しないよう、始める前にコンサルティングビジネスの全体像と注意点を知っておきたい。
- 3.派手なローンチなどをしなくても口コミや紹介でクライアントが集まるコンサルタント。

[返信](#)

141.  須川兼次 より:

[2018年2月7日 2:36 AM](#)

私はこれからコンサルティングの仕事を始めたいと思っている者です。皆さんのお話を聞いて一流のコンサルタントの方達がお勧めするものなら、より詳しく学びたいと感じました。“屁理屈なし”を書かれたダンケネディですので期待できるものと思います。

[返信](#)

142.  monday より:

[2018年2月7日 12:50 AM](#)

リッチとケネディーの違いを明確に言われたコメント。
行動できる人が購入したほうが良いということ。

[返信](#)

143.  ニコラス より:

[2018年2月7日 12:07 AM](#)

- 1.コンサルタントビジネスの魅力がよく伝わりました。
- 2.別の収入源を得るための最短コースだと思いました。
- 3.人の役にたち、自分も成長できるコンサルタントになりたい。

[返信](#)

144.  JUN より:

[2018年2月7日 12:04 AM](#)

1. 中谷さんの直接の声が一番参考になりました。
2. コンサルタントを始めるにしても、
現行のビジネスにとっても一つ皮を破れそうな気がする。
3. 適切な価値を提供したうえで、
顧客が引き寄せられるようなコンサルタント

[返信](#)

145. J より:

[2018年2月6日 11:58 PM](#)

1. 中谷さんの直接の声が一番参考になりました。
2. コンサルタントを始めるにしても、
現行のビジネスにとっても一つ皮を破れそうな気がする。
3. 適切な価値を提供したうえで、
顧客が引き寄せられるようなコンサルタント

[返信](#)

146. マントル より:

[2018年2月6日 11:45 PM](#)

- 1 13のメソッドを知りたい。
- 2 AIの台頭で、多くの業種が淘汰される予想の中、コンサル業務は伸びるのではないかと。
中小企業の事業主様の売上に貢献できるスキルだと思う。
これから、開業するにあたってコンサルのスキルは必須ではないか。
- 3 クライアントである事業主様の売上に貢献できるコンサルタントになりたい。
自社の売上目標1000万/年

[返信](#)

147. 09 より:

[2018年2月6日 11:19 PM](#)

もう一度見ましたが、改めて勉強になりました。

[返信](#)

148. KAI より:

[2018年2月6日 11:13 PM](#)

1. 大変分かりやすく良かったです。
2. 正直思いつきません。
3. 喜んで頂く事です。

[返信](#)

149. K より:

[2018年2月6日 11:04 PM](#)

クライアントの選び方、クライアントとの距離感。

[返信](#)

150. ブザン より:

[2018年2月6日 10:12 PM](#)

- 1.全部
- 2.結構。なんとなく。
- 3.葬式の参列者が日本武道館に入りきらないぐらい来るコンサル

[返信](#)

151.  カワタク より:

[2018年2月6日 9:41 PM](#)

- 1)先払いにしてもらう方が良い
- 2)まだあまりよくわからない（理解度が足りないのかもしれませんが…）
- 3)人間的成長とクライアントの期待以上、クライアントからいただく金額以上の価値提供できるようになりたいと思っています。

[返信](#)

152.  ハイジ より:

[2018年2月6日 9:07 PM](#)

非常に聴きやすいのですが。

またサマリーシートのページに行かないです。

[返信](#)

153.  KK より:

[2018年2月6日 9:00 PM](#)

Take away sellingの大切さや1 3パターンのコンサルパターンがある、と言うところや、知識がなくても、価値提供ができれば、コンサルができる、と言う点に特に興味を持ちました。

色々幅広いコンサルができるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

154.  MK より:

[2018年2月6日 8:38 PM](#)

提供ページが開かなかったの再度送らせていただきます。

1. 分かりやすかったです。
2. 迷っています。
3. まだイメージが湧いてきません。まだ、何回か見直してみたいと思います。

[返信](#)

155.  MK より:

[2018年2月6日 8:36 PM](#)

提供ページが開かなかったの再度送らせていただきます。

1. 分かりやすかったです。
2. 迷っています。
3. まだイメージが湧いてきません。まだ、何回か見直してみたいと思います。

[返信](#)

156.  トッシー より:

[2018年2月6日 6:42 PM](#)

再送
後払い×
先払いにしなければ失敗する
良くわかりました

[返信](#)

157.  こたろう より:

[2018年2月6日 6:27 PM](#)

コンサルタントを始める際の、マインドセットから実際のやり方など大変広範囲に勉強になりそうなプログラムだと感じました。

[返信](#)

158.  岩本勝幸 より:

[2018年2月6日 6:15 PM](#)

是非、学びたいと思います。
コンテンツの内容が楽しみです。

[返信](#)

159.  山本隆 より:

[2018年2月6日 4:46 PM](#)

1. 気になっていた具体的なコンサルティングの構築方法が見えてきました。
2. この講座で自分のコンサルティングパッケージができて、収入が上がる、と確信しています。とても重要です！
3. 人の役に立つコンサルティングになりたいです！

[返信](#)

160.  okp3 より:

[2018年2月6日 4:40 PM](#)

- ①コンサルタントビジネスの魅力が少しわかってきました。
- ②誰かの役に立ちながら、安定した収入を得る。
- ③顧客と一緒に成長し、顧客を笑顔にするコンサルタント

[返信](#)

161.  タカ より:

[2018年2月6日 3:22 PM](#)

準備を怠らずに信頼をつかむ努力。

[返信](#)

162.  トラスト より:

[2018年2月6日 2:39 PM](#)

1. 具体的で良かったと思います
2. 第二の人生のスタート
3. 中小企業専門のコンサルタント

[返信](#)

163.  R より:
[2018年2月6日 2:35 PM](#)

知識・アドバイスを与えるのがコンサルタントというわけではない、とは強烈なメッセージ。
確かにコンサルタントは商品ではないし、日本では馴染みがまだない？ので前入金が難しいんですね。

[返信](#)

164.  アーク より:
[2018年2月6日 2:33 PM](#)

- 1 参考になりました。
- 2 コンサルタントの基礎知識が身につくと思います。
- 3 顧客と一緒に成長するコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

165.  nic より:
[2018年2月6日 2:14 PM](#)

1. 中谷さんの実感のこもったお話が印象的でした。
2. 講座はぜひ勉強してみたいと思いましたが、講座代金は「すぐ回収できる」と言われても、周囲のコンサルタントたちは殆ど「集客」で苦しんでいるので、この講座を受けたところでそれがどう「集客」の悩みを解決できることに繋がるのか、そこがまだ全く不明なので、悩みます。
3. 「この人がいてくれたから」と、後になって言っていただけるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

166.  TK より:
[2018年2月6日 2:13 PM](#)

この先も楽しみです。

[返信](#)

167.  フグタ より:
[2018年2月6日 1:58 PM](#)

本日もレポートが受け取れません。

[返信](#)

168.  のり より:
[2018年2月6日 1:01 PM](#)

更に色々知りたくなりました

[返信](#)

169.  通りすがり より:
[2018年2月6日 12:52 PM](#)

- ①雑費の請求が駄目、とってないだったので驚きました
- ②コンサルタントをしてみたい！という気持ちなので、初心者でも理解できて、価格がさほど高くないのであれば検

討したいです。

③クライアントにも成果を出してもらって、満足できるコンサルタント

[返信](#)

170.  asano より:

[2018年2月6日 8:07 AM](#)

いかに集客するかがわからないので、しっかり学びたいです。

[返信](#)

171.  K より:

[2018年2月6日 7:55 AM](#)

(1)とても参考になりました

(2)ぜひ手に入れたと感じました
唯一の近道なのかなと・・・

(3)集客に困らないコンサルタント

[返信](#)

172.  09 より:

[2018年2月6日 7:36 AM](#)

とても勉強になりました。

[返信](#)

173.  コーイチ より:

[2018年2月6日 7:33 AM](#)

集客が最高に重要です。

[返信](#)

174.  くろ より:

[2018年2月6日 7:29 AM](#)

1 ワクワクさせられる内容

2 重要かどうかより
地図なら欲しいと思ってしまいますよね
持ってて損はないわけだし

3 クライアントと成長できるようなコンサル

[返信](#)

175.  ショウ より:

[2018年2月6日 7:26 AM](#)

レポートが受け取れません。
再送 ポイントは集客。あらためて確信。

[返信](#)

176.  ショウ より:

[2018年2月6日 7:25 AM](#)

再送 ポイントは集客。あらためて確信。

[返信](#)

177.  ショウ より:

[2018年2月6日 7:24 AM](#)

ポイントは集客。あらためて確信。

[返信](#)

178.  hh より:

[2018年2月6日 5:00 AM](#)

- 1.リッチーとケネディの違いが、とてもわかりやすく為になった
- 2.コンサルタントの仕事について、新しい見え方が出来ました
- 3.自分の価値を安売りしないコンサル

[返信](#)

179.  h より:

[2018年2月6日 4:59 AM](#)

- 1.リッチーとケネディの違いが、とてもわかりやすく為になった
- 2.コンサルタントの仕事について、新しい見え方が出来ました
- 3.自分の価値を安売りしないコンサル

[返信](#)

180.  hh より:

[2018年2月6日 4:54 AM](#)

リッチーとケネディの違いが、とてもわかりやすく為になった。コンサルタントの仕事について、新しい見え方が出来ました

[返信](#)

181.  1 2 より:

[2018年2月6日 12:23 AM](#)

レポートが受け取れなかったので再投稿します

[返信](#)

182.  1 2 より:

[2018年2月6日 12:19 AM](#)

- 1.地図とコンパスの5つのステップだけでも知れたところです。
- 2.まだコンサルについて何もわからないので、最初のステップがこれでいいのかわからない。
- 3.しっかりと価値を提供して、それに見合う収入をとれるコンサル

[返信](#)

183.  1 2 より:

[2018年2月6日 12:17 AM](#)

- 1.地図とコンパスの5つのステップだけでも知れたところです。
- 2.まだコンサルについて何もわからないので、最初のステップがこれでいいのかわからない。
- 3.しっかりと価値を提供して、それに見合う収入をとれるコンサルです。

[返信](#)

184.  1 2 より:

[2018年2月6日 12:17 AM](#)

- 1.地図とコンパスの5つのステップだけでも知れたところです。
- 2.まだコンサルについて何もわからないので、最初のステップがこれでいいのかわからない。
- 3.しっかりと価値を提供して、それに見合う収入をとれるコンサル。

[返信](#)

185.  naka2010 より:

[2018年2月5日 11:45 PM](#)

1. 諸経費の請求がNGというのが意外でした。パッケージ化の重要性を理解しました。
2. 高収入コンサルになるための近道だと思います。
3. 仕事に困らない稼げるコンサルになりたいです。

[返信](#)

186.  マイコウ より:

[2018年2月5日 11:35 PM](#)

早く実践したい気持ちになりました。
最重要事項です。今抱えている問題解決になる。
必要とされる存在になりたい。

[返信](#)

187.  佐々木楽 より:

[2018年2月5日 11:31 PM](#)

お客様に喜んでいただけて、なお且つ稼げるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

188.  ニシ より:

[2018年2月5日 11:26 PM](#)

- ①具体的な詳細をまとめて分かりやすく説明されたところです。
- ②現状の自分から抜け出し、成長出来ることだけでなく、将来的に長きに渡り活かせるぐらいの価値を感じます。
- ③高収入コンサルタント

[返信](#)

189.  深谷直茂 より:

[2018年2月5日 11:20 PM](#)

3回シリーズの動画、すごく買いたい気持ちが高まってきました。
ダイレクト出版のマーケティング力に改めて敬意を表します。

[返信](#)

190.  野村 より:
[2018年2月5日 11:17 PM](#)

中谷さんがおっしゃっていた内容をすぐに実践したいと感じた。正にこの講座を求めている、待ちに待った講座だ！

世の中に存在しているすべての経営者に今後の人生を費やしてでも提供していきたい。そのようなコンサルタントになりたい。

[返信](#)

191.  おろし より:
[2018年2月5日 11:08 PM](#)

興味深く視聴させていただきました。
勉強させていただきました。

[返信](#)

192.  yoshi より:
[2018年2月5日 10:55 PM](#)

まずは自分のゴールを設定することからですね。

[返信](#)

193.  Miura より:
[2018年2月5日 10:35 PM](#)

1:13の教えが知りたいです。
2:金額はわかりませんがこの講座を受けるとすぐ実践、仕事に役に立つ感じがしました。
3:稼げ続けるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

194.  太田 より:
[2018年2月5日 10:30 PM](#)

やる気になればすぐできる事。
最優先で学びたい。
役に立ちたい。

[返信](#)

195.  べいじん より:
[2018年2月5日 10:18 PM](#)

今日の話聞く限り すごく興味を引いた商品でした。すでにコンサルをやっている方はレパレッジが効くという話でしたが、これからコンサルやろうとしている人にとっては どうなんでしょうかね？

[返信](#)

196.  Nori より:
[2018年2月5日 9:58 PM](#)

貴重な内容ありがとうございました。
動き出す事が事の大切さを感じています。

[返信](#)

197.  佐吉どん より より:
[2018年2月5日 9:53 PM](#)

中谷さんの話は具体的で良くわかり、経験の広さ深さをお示しいただいた。参考になりました。
これから、「重要な地図・コンパス」に「コンサルの13パターン」などもっと深く広く学習したいと願っています。

[返信](#)

198.  たか より:
[2018年2月5日 9:51 PM](#)

- 1 コンサルを行うにあたって、具体的な行動を知る事ができました。
- 2 私は全くの初心者ですが、これからスタート時に必要なやるべき事、やってはいけない事などの、指針が分かる気がします。
- 3 お客様に高いメリットを提供し、高収入を得たいです。

[返信](#)

199.  yuki より:
[2018年2月5日 9:47 PM](#)

先払いは非常に重要ですね。
それよりも、中谷さんがどのような電話をしたのかが気になります。
その内容も含まれているとなると、非常に価値が高いと思います。
ただ、応用に転化する能力は絶対的に必要でしょうね。

[返信](#)

200.  tharada より:
[2018年2月5日 9:37 PM](#)

- 1) 今回もキーポイントが5つくらいに分かれていて分かりやすかった。
- 2) 手に入れば、それに越したことはないが、難しいです。
- 3) 時間に縛られず、クライアントに価値提供が出来るコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

201.  シルバーフォックス より:
[2018年2月5日 9:36 PM](#)

何のコンサルタントができるが迷うところです。

[返信](#)

202.  まいまい より:
[2018年2月5日 9:19 PM](#)

- ①手順が具体的で良かったです。
- ②行動するための最短ルートに思える。
- ③まだイメージが沸いてません。

[返信](#)

203.  たつ より:
[2018年2月5日 8:54 PM](#)

- 1.実際に行動すること、早く行くとかがどのくらい大事かがよく分かった
- 2.かなり重要です。中でもスキルを持っていない分野のコンサルが出来る？が興味深い。
- 3.優しくつかず離れず、そしてルールは曲げないコンサルになりたい。

[返信](#)

204.  ナツ より:

[2018年2月5日 8:45 PM](#)

- 1 シンプルで明確な地図であるということが重要。
- 2 コンサルタントのイメージが大分明確になった。
- 3 自分と客がともに成長できるコンサルタントになりたい。

[返信](#)

205.  ナツ より:

[2018年2月5日 8:45 PM](#)

- 1 シンプルで明確な地図であるということが重要
- 2 コンサルタントのイメージが大分明確になった
- 3 自分と客がともに成長できるコンサルタントになりたい

[返信](#)

206.  ピーター・パン より:

[2018年2月5日 8:08 PM](#)

自分でも 最近セミナーを開いていますが 先払いでやるとかが 大変参考になった。

[返信](#)

207.  TN より:

[2018年2月5日 8:00 PM](#)

- ①漠然と自分の持っている知識・考え方が、きっちりと整理できました。が、問題は電話をする相手をどうやって決めたらいいのかが未解決です。
- ②私の未解決の問題を解決できる手掛かりが得られるなら、時間を短縮できるという重要性があります。
- ③クライアント自身の能力や行動を引き出せる、パートナーシップのコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

208.  ナツコ より:

[2018年2月5日 7:55 PM](#)

- 1.価値の視点について
- 2.知識ではなく経験値を補う為のショートカット
- 3.ニッチで選ばれる

[返信](#)

209.  ナツコ より:

[2018年2月5日 7:54 PM](#)

- 1.価値の視点について
- 2.知識ではなく経験値を補う為のショートカット
- 3.ニッチで選ばれる存在

[返信](#)

210.  小池けいこ より:
[2018年2月5日 7:40 PM](#)

毎回ゲストの方のお話がわかりやすいです。前向きな気持ちになりました。

[返信](#)

211.  小池けいこ より:
[2018年2月5日 7:29 PM](#)

毎回ゲストのお話がいいですね。気持ちが前向きました。

[返信](#)

212.  TM より:
[2018年2月5日 7:24 PM](#)

1. 先払いの重要性
2. 中谷さんのおっしゃる、今までのダン・ケネディの商品との違いを実際に聞いて、いわれたことをそのまま手にしていきたい
3. クライアントに必要とされるコンサルタントに

[返信](#)

213.  トッシー より:
[2018年2月5日 7:20 PM](#)

後払いは×
先払いにしなければ失敗する
良くわかりました

[返信](#)

214.  さん より:
[2018年2月5日 7:12 PM](#)

- ①正に行動するかしないかが大きな分岐点になると感じた。
- ②安定した継続収入を得られることはもちろん、顧客と継続的にながい付き合いができることに魅力を感じる。
- ③売上アップに困っている中小企業の力になれるコンサルタント

[返信](#)

215.  堀越 健司 より:
[2018年2月5日 6:33 PM](#)

- 1.コンサルタントを身近に感じた事
- 2.人生を変えるぐらい重要です
- 3.コンサルタントになって、
お客様を喜ばせたい

[返信](#)

216.  ペー より:
[2018年2月5日 6:17 PM](#)

1. 3 話の動画もですがこの知識があるだけで、
似非コンサルも見分けることができます。

2. 夢の実現

3. 当たり前ですが、問題を解決する

[返信](#)

217.  アンナ より:

[2018年2月5日 6:05 PM](#)

レポートのダウンロードできません

1. 中谷さんの説得力がいいです。
2. コンサルタントビジネス市場がもっと拡大していくと思います。そう考えると避けては通れないと思います。
3. ダンケネディのように稼ぎに稼ぎまくれるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

218.  satomi より:

[2018年2月5日 6:02 PM](#)

1. HIT LISTについて
2. 将来の豊かな生活の実現の為に重要です！
3. 顧客の人生のコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

219.  MK より:

[2018年2月5日 5:56 PM](#)

提供ページが開かなかったので再再再度送らせていただきます。

1. 分かりやすかったです。
2. 迷っています。
3. まだイメージが湧いてきません。まだ、何回か見直してみたいと思います。

[返信](#)

220.  MK より:

[2018年2月5日 5:55 PM](#)

提供ページが開かなかったので再再度送らせていただきます。

1. 分かりやすかったです。
2. 迷っています。
3. まだイメージが湧いてきません。まだ、何回か見直してみたいと思います。

[返信](#)

221.  MK より:

[2018年2月5日 5:53 PM](#)

提供ページが開かなかったので再度送らせていただきます。

1. 分かりやすかったです。
2. 迷っています。
3. まだイメージが湧いてきません。まだ、何回か見直してみたいと思います。

[返信](#)

222.  MK より:

[2018年2月5日 5:51 PM](#)

1. 分かりやすかったです。
2. 迷っています。
3. まだイメージが湧いてきません。まだ、何回か見直してみたいと思います。

[返信](#)

223.  ゆう より:

[2018年2月5日 5:39 PM](#)

1. 価格をシンプルにするというのは、本当にその通りだと思ったので、直ぐに実行させて頂きました。
とにかく実践的であるのが、もっとも良い点だと思います。
2. 現在の仕事は身体を使ってする仕事なので、いつまでも同じペースでするわけにはいきません。
それ故、補完する事業としてのコンサルタント業は、とても魅力的であり重要です。
できれば（まず、自分の仕事に生かすことはもちろんですが）同業者のコンサルタントをして、それから様々な業種の人達のコンサルタントとして、やっていきたいと思います。
3. 自分にとっては新しい世界であり、クライアントと共に喜び、また人間的にも成長したいと思います。

[返信](#)

224.  タカ より:

[2018年2月5日 5:19 PM](#)

- 1
不安を払拭できそう
- 2
すでにコンサルタントとして仕事をはじめたが、なかなか売上をつくれないので。
- 3
海外で暮らしながら、仕事をできたらいい

[返信](#)

225.  まさ より:

[2018年2月5日 4:48 PM](#)

1. 1 3通りのたちの提供方法を知りたい。
2. コンサルティングを身につける、最短ルートだと思う。
3. 顧客とともに利益をあげられるコンサルタント。

[返信](#)

226.  フグタ より:

[2018年2月5日 4:46 PM](#)

1. 今回もコンサルタントを名乗るモノとしてのあるべき姿を確認できました。
2. 基礎のない分、これからの人生設計上学びたい。
3. より自分の専門知識を価値あるクライアントに提供していきたい。

[返信](#)

227.  セブ より:
[2018年2月5日 4:43 PM](#)

すごく具体的な手法を教えていただいた事が良かった部分です。
このコースは間違いなく高い実績を作れることが約束されたような商品ですので、途轍もなく重要な商材であると思います。
こちらで仕事を選択できるコンサルタントを目指します。

[返信](#)

228.  HY より:
[2018年2月5日 4:39 PM](#)

1. 成功の地図とコンパスがしっかりしていることが大切。
2. ストレスなく仕事ができ、不安が減り、迷わずに進めるのではないかと思います。
3. クライアントと一緒に成長（Win-Win関係）でき、安定的に収入を得られるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

229.  はるお より:
[2018年2月5日 4:19 PM](#)

コンサルティングのコンセプトや方法論が分かりやすく、スナリ入ってきます。全て論理的で抵抗感が全くありません。

[返信](#)

230.  たなか より:
[2018年2月5日 4:00 PM](#)

テスト

[返信](#)

231.  Aloha より:
[2018年2月5日 3:45 PM](#)

- 1.じっくり腰を据えて聴きました。とても身になる内容でした。
- 2.価値観が同じ顧客を獲得するしたい。
- 3.万人ウケよりピンポイントで腕利きな感じの良いコンサルタント

[返信](#)

232.  kuromatie より:
[2018年2月5日 3:37 PM](#)

- 1.ケネディは価値提供の方法が13通りある。とのことでしたが、その方法を知りたくなった。
- 2.最後に中谷さんがお話しされていたように既に活動している人の方がレバレッジが効くとのことですが、独立したての身ではありますがその技術を修得することはとても重要だと思った。理由は、コンサルティングによって価値提供することで喜ぶ人が増えるから。
- 3.人生を楽しんでいるコンサルタント、良きパートナーとして必要とされているコンサルタント

[返信](#)

233.  むらじ より:

[2018年2月5日 3:12 PM](#)

- 1、要点がまとまっていてわかりやすかったが、くどい部分がいくつかあった。
- 2、コンサルタントの市場が伸びていること、自分がコンサル会社にこれから勤めることからベーシックコースを手に入れることは自分にとってかなり重要。
- 3、ビデオでもあったように営業をしなくともお客から自然と寄ってくるコンサルタントになりたい。

[返信](#)



234. [トラブルシューター](#) より:

[2018年2月5日 3:11 PM](#)

コンサルタンの心得が良く分かりました。特に書劇的だったのは前支払です。B to B でビジネスをしていますが、100%後払いが常識になっているからです。前払いを経験するためにも自分のコンサルタントビジネスを試みたい

[返信](#)



235. [むらじ](#) より:

[2018年2月5日 3:10 PM](#)

- 1、要点がまとまっていてわかりやすかったが、くどい部分がいくつかあった。
- 2、コンサルタントの市場が伸びていること、自分がコンサル会社にこれから勤めることからベーシックコースを手に入れることはかなり重要。
- 3、ビデオでもあったように営業をしなくともお客から自然と寄ってくるコンサルタントになりたい。

[返信](#)



236. [TA](#) より:

[2018年2月5日 3:07 PM](#)

また地に足をつけてやりたい人は良いと思う。

[返信](#)



237. [TA](#) より:

[2018年2月5日 3:03 PM](#)

実践的な内容で今後真面目にしっかりやっていく気のある人には良いと思う。

[返信](#)



238. [名無しさん](#) より:

[2018年2月5日 3:01 PM](#)

- 1.わかりやすい
- 2.経験値のない自分には必要不可欠
- 3.日本のダンケネディ！

[返信](#)



239. [ゆう](#) より:

[2018年2月5日 3:01 PM](#)

- 1、「価格をシンプルにする」というのはとても有難いアドバイスで、『確かにそうだ』と納得させられたので、早速実践させて頂きました。

“実践的”であるということが、私には一番の魅力です。

2. まず、自分の仕事に生かせるということが、大事で有難いことです。

もしコンサルタントを始めるなら、まず同業者に対してと考えますが、将来的にはどんな業種でも、相手のために、又自分自身の成長のために、ぜひ挑戦して、共に喜びを分かち合いたいと思います。

3. クライアントに喜ばれ、頼りにされて、自分自身も可能性の範囲を広げて、精神的にも経済的にも豊かになり、それを社会に還元して、世の中に貢献したいものです。

[返信](#)



240. たくあ より:

[2018年2月5日 2:53 PM](#)

前入金のメリットとても良く理解できました。

学びある動画ありがとうございます！

当方も取り入れてゆくべき課題であると強く感じました！

[返信](#)



241. 肉まん より:

[2018年2月5日 2:40 PM](#)

とてもテンポの良いトークが印象的でした。

電話の商品が気になります。

[返信](#)



242. you より:

[2018年2月5日 2:35 PM](#)

1.コンサルティング=アドバイス、だけではないと知ることができて良かったです。

2.非常に重要です。世界レベルのコンサルティングを身につける、最短ルートだと思います。13パターンのコンサルティング方法を早く知りたいです。

3.この人の力になりたい、と思ったときに応えられる、頼りになるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



243. 大正 より:

[2018年2月5日 2:32 PM](#)

リッチと、ダンケネディの違いがわかりやすかった。

[返信](#)



244. dai より:

[2018年2月5日 2:31 PM](#)

①中谷さんのたとえかたがわかりやすかった。リッチとダンケネディの違いについての

②ほしいですが理由を何と言えいいかわからないです。

③課題を解決できる人になりたいです。

ところでどうやってコメントの特典を入手できるのでしょうか。

[返信](#)

245.  たなか より:

[2018年2月5日 2:30 PM](#)

ビジネスをブラさないための、ルール、フォーマットを適応する事。
例えば、ヒットリストや先払いなどを明確化する事が大事だと思った。

現在30万で理不尽な事に耐えながら馬車馬の様に働いているので、
同じ金額で時間的制約に縛られず、好きな事ができるのは人生に関わる様な事だと思う。

営業会社で営業マンの教育などをやっているの、そっち方面。

[返信](#)

246.  ハイジ より:

[2018年2月5日 2:30 PM](#)

またサマリーシートが送られて来ない。
今日も3回聴きましたが。

[返信](#)

247.  ハイジ より:

[2018年2月5日 2:28 PM](#)

本日も内容の濃いコンサルを受けました。
このビデオだけでも、満足できますが、あとは実践のみです。

[返信](#)

248.  you より:

[2018年2月5日 2:27 PM](#)

- 1.コンサルティング=アドバイスの提供、だけではないことを知ることができて良かったです。
- 2.非常に重要だと思います。世界レベルのコンサルティングを身につける最短ルートだと思います。13パターンのコンサルティング方法を早く知りたいです。
- 3.この人の力になりたい、と思ったときに応えられる、頼りになるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

249.  INてぐらる より:

[2018年2月5日 2:25 PM](#)

- ①コンサルティングビジネスの全体像とその中でも重要なポイントが理解できて、とても面白かったです。
- ②コンサルティングビジネスをほんきで始めるキーになると考える
- ③
 - 1.アスペルガー症候群支援のコンサルタント
 - 2.本、教材を提供する人のコンサルタント
 - 3.WEBマーケティングのコンサルタント

[返信](#)

250.  Timutimu より:

[2018年2月5日 2:01 PM](#)

中谷さんのお話は現場に即して非常に含蓄のあるお話でした

[返信](#)

251.  土肥雪彦 より:

[2018年2月5日 1:13 PM](#)

1, いろんな角度から掘り下げ、必要なポイントが、濃淡付けて分かり易く述べられている。
2, コンサルタントに限らず、生きていく上で重要な高い視点から価値判断と優先順位、リスク回避など多くの技法が学べそう、楽しみです。
3, 高齢ですから、学びと実践、楽しみながらやりたいです。

[返信](#)

252.  ハイジ より:

[2018年2月5日 12:59 PM](#)

1.本日も内容の濃いコンサルを受けました

[返信](#)

253.  中村好伸 より:

[2018年2月5日 12:50 PM](#)

中谷さんの話しがとてもおもしろくて聞き入ってしまいました。
電話2本の仕事が気になりました。（笑）

それだけ商品が良いのが分かりました。

[返信](#)

254.  marie より:

[2018年2月5日 12:40 PM](#)

①自分自身、結婚して家庭を持ち、子どもに恵まれ、育休から復帰して正社員で1年続けましたが、
家庭を犠牲にしなければ続けられない現実や、労働のわりに全く見合わない給料…。
こんな生活を定年まで続けることに大きな疑問を感じ、もともと会社の自分の仕事に誇りを持っていなかったのもあり、フリーの仕事を始めました。職業はインテリアコーディネーターです。

この度2人目を妊娠し、実労のコーディネーターもしばらく出来なくなります。
その間 無収入になってしまうことに大きな不安を抱えていました。

住宅コーディネーターの経験と知識を生かして家でできる仕事は無いかな？
と考えておりました。

自分自身がコンサルは考えていなかったですが、いろんな方のコンサル映像や実際に自分がコンサルを受けた経験から
その分野に関しては素人でもコンサルしていただきました。
こちらでコンサルの方に自分と同じ分野の専門知識や、学歴など求めていなかったと思います。

客観的に見て今の自分には何ができるのか？
どう行動に起こしていけばいいのか？

を教えてほしかったように思います。

②③今の自分はコンサル外というよりは自分のデザインしたものが実際の形になって残っていくインテリアコーディネーターの仕事に
やりがいを感じます。人のコンサルよりは今は自分自身が仕事をしたいと感じております。

でも商品売るか、サービス売るかで人を雇うことは考えていないので自分の場合は商品ではなく、サービス売る
ビジネスに重点を絞って勉強していきたいと思います。

[返信](#)

255.  天狗より より:

[2018年2月5日 12:39 PM](#)

現在、事業の一部としてコンサルを行っています。明確なお客様の立ち上げお手伝いに現在はとどまっております。今後事業の幅を広げる点について勉強していきたいと思い視聴させていただきました。現実に売り上げ拡大においてどのように落とし込み変えていくのかを模索中です。

[返信](#)

256.  Akira より:

[2018年2月5日 12:13 PM](#)

何事もそうですが、「まじめ」に取り組むこと。
これは最重要だと改めて感じました。

この「まじめ」というのは、決済の前金制もそうですし、
顧客に寄り添った商品、サービスを提供することもそうですし、
それをどう提供するかをコンサルタントはよく認識していないといけません。

上記点を再認識してもらいました。
ありがとうございました。

[返信](#)

257.  ya より:

[2018年2月5日 11:34 AM](#)

1. コンサルの悩み3つ
2. 集客蘇仕方を知りたい
3. 安全に関するコンサル

[返信](#)

258.  yama より:

[2018年2月5日 11:31 AM](#)

1. 中田さんの実践的な話がよいです。契約書には支払い条件を入れましょう。
2. 将来の業界変化にそなえて
3. 前入金コンサル

[返信](#)

259.  アンナ より:

[2018年2月5日 11:25 AM](#)

1. 中谷さんの説得力がいいです。
2. コンサルタントビジネス市場がもっと拡大していくと思います。そう考えると避けては通れないと思います。
3. ダンケネディのように稼ぎに稼ぎまくれるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

260.  ぽぽん より:

[2017年11月20日 7:39 AM](#)

コンサルティングメソッドは どんな仕事にも応用できる最強の地図なのだと思います。
手に入れたいです。

[返信](#)

261.  菊地 より:
[2017年11月18日 6:24 AM](#)

- ①中谷さんのコメントがとても説得力がありました。
- ②これがあるとコンサルタントの成功への道のりが見え、後は行動するだけという状態になり、わかりやすい。
- ③顧客とともに成長できるコンサルタント

[返信](#)

262.  ニコラス より:
[2017年11月17日 4:49 PM](#)

- 1 アドバイスに対してお金をもらうのではないということ
- 2 今まで我流だったので、とても必要です。
- 3 なりたいです

[返信](#)

263.  ナスダチ より:
[2017年11月16日 9:36 PM](#)

- 1
ビジネスモデルの要点が分かったところです。
- 2
まだイマイチ内容が分かってないのでわかりません。
- 3
顧客に紹介してもらえるようなコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

264.  toru より:
[2017年11月16日 7:10 PM](#)

現実的な話で、腑に落ちました。

[返信](#)

265.  石塚洋輔 より:
[2017年11月16日 12:57 PM](#)

- 1 ビジネスの作り方を知っているか知らないかで結果が大きく変わります
- 2 マインドセットが手に入ること。それを知っているだけで長期的な結果が変わります
- 3 世界的な活躍をしグルの中のグルとして影響力を発揮し社会貢献します

[返信](#)

266.  zaoudaigongen より:
[2017年11月16日 10:23 AM](#)

- ①勉強になります
- ②ノウハウが凄い
- ③良いコンサルタント

[返信](#)

267.  こうじ より:

[2017年11月16日 6:34 AM](#)

大変勉強になりました。

多くの方は、間違っているという事は、大変勉強になりました。

普段、聴かない事を伺い、なぜ成功している方が少ないのか分かったような気がします。

ありがとうございました。

今後も勉強させていただきます。

[返信](#)

268.  かとう ゆう より:

[2017年11月15日 8:24 PM](#)

1. 自分自身への振り返り、反省ができました。
2. 自己実現っていうのが一番、精神的に嬉しいだろうなと思っています。もちろん、収入もですが。
3. 明日への希望を語れて、相手先様がそれが実現できるコンサルタント

[返信](#)

269.  フクちゃん より:

[2017年11月15日 7:11 PM](#)

セールスライターとして起業して間もないですが、起業して気づいたこととしては、セールスライターの仕事は、ライターと言うよりはマーケッターとしての役割を期待されるケースが多いと思います。
そうした意味では、コンサルタントとしての心構えやスキルは役立つものと思っておりました。
その点、このビデオセミナーは、セールスライターとしても備えておくべき心構えやビジネスへの姿勢は何かをポイントで説明してあり、腑に落ちる内容ばかりでした。

[返信](#)

270.  ozawa より:

[2017年11月15日 11:20 AM](#)

1度聞いただけではわかりにくくて、もう1度聞いてああそうなんだっていう気がして
これならできるかな? と思えた。
今、既存の仕事では生活が成り立たない位に落ちているので、それを補う仕事を見つける。
仕事を通して、収入になって更に周りの人たちと交流出来ればいいな。

[返信](#)

271.  jj より:

[2017年11月15日 9:47 AM](#)

1. クライアントとどのような関係をつくるのかが見えてきました。クライアントに寄り添った商品をつくることも重要。
 2. コンサルとしての基本姿勢のみならず、具体的なメソッドを学べる。行動に突き動かすパワーを得られる。
 3. クライアントの人生に圧倒的な変化をもたらすコンサルになる。
- すばらしいビデオをありがとうございました。本編が楽しみです。

[返信](#)

272.  ありい より:

[2017年11月15日 9:20 AM](#)

前入金の大切さを知りました。

ダイレクト出版さんや、ザ・レスポンスさんの教材購入の際、必ず
「入金の確認が出来次第、商品発送」

なので、なんとなくリスクの回避の為に、前入金がいいんだなあ、と感じていたんですが、やっぱりそうだったんですね。

ベーシックコース、重要です。

ダン・ケネディの言う通りの道を素直に辿れば、ゴールはミリオネア。

コンパス、地図、ガイド付き。

ありとあらゆる、自分への禁止事項も解除されるんだろうなと思います。

どんなコンサルタントになりたいか、、、

今、思いつきませんでした。

[返信](#)

273.  まなか より:

[2017年11月15日 8:11 AM](#)

地図がないとどこにも向かえないですし、方向があつてるかもわからない

基本ですが、なかなか意識できてなかったです。

中谷さんの話も参考になりました！

[返信](#)

274.  fujyu2 より:

[2017年11月15日 7:40 AM](#)

コンサル業務を生業としている方ですら目から鱗、実践したら即時効果というところが良かった。

職人の自分にとって肉体を蝕むことなく高収入が得られる方法なのでとても重要。

今行っている仕事のコンサルタント。

[返信](#)

275.  Hiroki より:

[2017年11月15日 7:25 AM](#)

1. 成功する人が知っている地図とコンパスがしっかりしていることが大切。
2. 自分の成長、ビジネスの基盤を十分理解をするのに必要。
3. 顧客に徹底的に寄り添う姿勢がある、コンサルタント。

[返信](#)

276.  田中和裕 より:

[2017年11月15日 7:02 AM](#)

非常に勉強になりました。コンサルタント業の敷居が低くなった感じです。

これから顧客と話をする時に非常に役に立つものだと感じました。

顧客と共に成長するコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

277.  田中和裕 より:

[2017年11月15日 6:47 AM](#)

コンサルタント業に関し敷居が高くて自分には出来ないように感じていましたが、実はそうではない事が理解できました。

社労士として開業をしようと考えてますが、集客や価格、安定収入などで不安があります。その点においては私にとってこの商品は非常に良いものだと感じました。

安定収入を得ながら顧客と共に成長できるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



278. Nabegin より:

[2017年11月15日 5:15 AM](#)

- 1.やはりモチベーションが上がります。
- 2.以前、目指していたところに手が届くものであるか。そうであるならば欲しい！欲しい！．．． やっぱ欲しい！
- 3.自分も、クライアントも、共に人間力を養い、成長していくように導けるコンサルタント。

[返信](#)



279. ニシ より:

[2017年11月15日 3:59 AM](#)

①恐らく多くの会社や個人がやっているであろうことの逆を行き、成果を上げているメソッドということで、改めて驚いてしまいました。

②いろいろと理想は持ちつつも、具体的にどう行動すればよいか分からず、迷走状態から抜け出すきっかけとする。加えて、他の人の人生を豊かに充実させるための助けとなる素晴らしい仕事に関わり、自分自身の人生も豊かに充実させられるように感じられました。

③コンサルタントとは何かをきちっと踏まえた上でのコンサルタント

[返信](#)



280. 山口伸也 より:

[2017年11月15日 3:39 AM](#)

- 1.コンサルティングビジネスの全体像がわかるころ
- 2.かなり重要。回り道したくないので。
- 3.願望を実現させるコンサルタント

[返信](#)



281. zono より:

[2017年11月15日 2:43 AM](#)

コンサルティングは何か自分とは関係の無い別の世界の仕事だと思っていました。周りを見るとコンサルタントと思えるような仕事をしている人達が自由な生活をしている理由が分かって来ました。今の自分の仕事を生かして何か出来ないかと考えていましたが、やり方としてコンサルタントは有りかなと思いました。

[返信](#)



282. ふくいかずし より:

[2017年11月15日 2:02 AM](#)

- 1.よかったところ
コンサルタントとしての心構えというか、重要マインドを明確に説明されていること
2. どれくらい重要か？
まだコンサルタント出ない自分に必要かどうかはわからないが コンサルタントの魅力にひかれます。

今の仕事や生きてきたことに意味があって、それが何倍にも増幅されるとしたらこれほど魅力的な生き方はないです
そして、それを学んで実践して結果が出せるときと役に立ってもらえる人が自分の周りにいます。暗い生き方とお
さらばできるだけでなく生きる生き返るチャンスを手に入れることになるのではないかと思います

3. どういうコンサルタントになりたいか？

人が私のコンサルで目に輝きが戻って、生き返るような こちらが元気を頂戴できるようなコンサルタントになりたい
です。そして、こんな自分でもこれだけ生き変わったとコンサルできる人が育てば これほどの喜びはないと思
うのです

[返信](#)

283.  近藤 より:

[2017年11月15日 1:59 AM](#)

- ①自分の固定観念を良い意味で破壊してくれて良かったです。
- ②自分の生活・人生を根本から改善させるためには、この講座を受講することが必要不可欠だと思います。
- ③自分もクライアントも共に成長し、幸せになれるコンサルタントになりたい。

[返信](#)

284.  ザッキー より:

[2017年11月15日 1:04 AM](#)

面白そうです。

効果があるかどうか分からないので、まだ欲しいかどうか分かりません。

集客が上手なコンサルになりたいです。

[返信](#)

285.  g0meitoku より:

[2017年11月14日 11:24 PM](#)

- ①ヒットリスト、パッケージ、断って良いポジショニング、金儲けじゃありませんビジネスです。
- ②人助けができて、高収入が得られ、時間にゆとりのある、年をとっても現役でいられそうだから。
- ③あなたがいて助かったー、感謝されるコンサルタント。

[返信](#)

286.  タニー より:

[2017年11月14日 11:06 PM](#)

- 1. 具体的なノウハウのみならず実績のある方の感想と成果が聞けてとても学んでみたいと思った。
- 2. コンサルタントとして計算できる継続収入を作れることは経済的、精神的な面で非常に重要なことだと思った。
- 3. 自分が一緒に仕事をしたいと思った人とだけ仕事をし、しかも価値に見合うだけの報酬をしっかりとチャージで
きるコンサルタントになりたいと思う。

[返信](#)

287.  野呂 より:

[2017年11月14日 10:38 PM](#)

実際のコンサルタントの話を聞けるのは良かったです。

このコースは自分の人生の今後を帰るものだと思っています。

どんなコンサルタントになりたいかは漠然として思いつきませんが、
「このコンサルを受けてよかった」と言われるようなコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

288.  かさはら より:

[2017年11月14日 9:20 PM](#)

普通のサラリーマンですが、今の仕事で成果があげられる学びであることを期待したいです。

[返信](#)

289.  ken より:

[2017年11月14日 9:04 PM](#)

長時間のビデオだったけど頑張って時間作ってよかった。

[返信](#)

290.  sylphy1 より:

[2017年11月14日 8:39 PM](#)

1. 雑費は請求しない、前入金でやるという事は目からうろこでした。
2. 良いなあと思いました。
3. 実際にコンサルタントになるか否かは別ですが、コンサルタント的な考え方はとても参考になります。

[返信](#)

291.  みゆき より:

[2017年11月14日 7:58 PM](#)

- 1) コンサルタントとしての事業手法、気構えがわかりやすく説明されていたのがよかった。コンサルタントを取り巻く実情もわかって有意義だった。
- 2) すでに業務に携わっている人には即効性あり、という話だったが、これから、という人には消化不良を起こすということなのか、という点が懸念要因。しかし受講してみたいと思える。
- 3) ある人とタグを組んでやりたいことがあり、それを成功させる上で自分がアプローチするのに適しているのがコンサルタントであり、そのようにもっていきたい。

[返信](#)

292.  a より:

[2017年11月14日 7:56 PM](#)

このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？
コンサルのメリットがわかりやすかったです。
中谷さんの例えも良かったです
この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？
その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！
至れりつくせりの講座ですね。
あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？
関わった人が目的達成され、幸せになれるようなコンサルです。

[返信](#)

293.  aki より:

[2017年11月14日 7:52 PM](#)

このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？
コンサルのメリットがわかりやすかったです。
中谷さんの例えも良かったです

この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？
その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！
至れりつくせりの講座ですね。

あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？
関わった人が目的達成され、幸せになれるようなコンサル

[返信](#)

294.  aki より:
[2017年11月14日 7:51 PM](#)

このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？
コンサルのメリットがわかりやすかったです。
中谷さんの例えも良かったです

この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？
その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！
至れりつくせりの講座ですね。

あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？
関わった人が目的達成され、幸せになれるようなコンサル。

[返信](#)

295.  aki より:
[2017年11月14日 7:50 PM](#)

このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？
コンサルのメリットがわかりやすかったです。
中谷さんの例えも良かったです。

この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？
その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！
至れりつくせりの講座ですね。

あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？
関わった人が目的達成され、幸せになれるようなコンサル。

[返信](#)

296.  よしさん より:
[2017年11月14日 7:35 PM](#)

1. 最高のコンサルタントになるために必要な要素がすべて入っていると感じました。普段、仕事をしてて、わからないことがたくさんあり、迷いながらやっていますが、その穴埋めができそうです。
2. 今、最も必要なものだと思います。こういったものがなかったから、右往左往して、なかなか成果に結びつかなかったのではないかと、思っています。
3. お客様が、人生を預けたいと感じてくれるようなコンサルタント、いつまでも関係を持ち続けたいと思われるようなコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

297.  hiro より:

[2017年11月14日 6:51 PM](#)

2年後に予定している起業に役に立ちそうと期待される内容でした。
自分で実行しようとしていることとの優先順位をもう少し考えていきたいです。

[返信](#)



298. いそきち より:

[2017年11月14日 6:48 PM](#)

現実的な実際のお話も聞けて大変勉強になりました。
コンサルタントになってみたくなりました。

[返信](#)



299. HAN! より:

[2017年11月14日 6:39 PM](#)

- ①まさに地図とコンパスですね
- ②かなりほしいです
- ③世の中に価値貢献しながら成長できるコンサルタント

[返信](#)



300. kannrininn より:

[2017年11月14日 6:30 PM](#)

- ①中谷さんのインタビューですね。ダン・ケネディとリッチ・シェフレンの違いの例えが個人的にはとても良かった。
- ②ダイレクトから購入している他のコンテンツが未だ吸収しきれていないので、今回は見送ります。
ですが…ある程度整理が出来た時点でオファーがあれば検討したいと考えています。
- ③クライアントに改善の兆しを感じて貰い、課題解決の喜びを分かち合う…こんなコーチ／コンサルタントが理想です。

[返信](#)



301. ゆうや より:

[2017年11月14日 5:20 PM](#)

- 1.全てのビデオを通して、それぞれの方達が生き生きと嬉しそうに話しているところにダン・ケネディの魅力を感じました。
- 2.コンサルタント自体まだやったこともないので、どれだけ成長出来たかなどは実感は出来ないのですが、これを身に着けることで確実に仕事に熱が入り、作業効率や質なども上がっていくと思います。
- 3.ただ悩みを解決するだけではなく、+αでクライアントの今後の人生も明るく出来たらなと思います。

[返信](#)



302. DISK より:

[2017年11月14日 5:20 PM](#)

雑費を請求しないこと、コンサルフィーを後払いにしないことなど、自分が行っていたのでクライアントの心理などもっと考えなければならぬと思いました。また単価を上げられない原因など考えさせられることが多く大変良かったです。

[返信](#)

303.  松橋 より:
[2017年11月14日 4:44 PM](#)

- 1.どの動画も実際聞いてみた結果でのインタビューがあって、参考になった
- 2.人生を、変える
- 3.高単価だが確実にそれ以上の結果をクライアントにもたらすことができるコンサルタント

[返信](#)

304.  間野隆夫 より:
[2017年11月14日 4:38 PM](#)

- 1) 自分を安売りしない、クライアントのペースに巻き込まれない事が重要
- 2) 低コスト、低リスク、安定収入を構築することは非常に重要
- 3) 独自目線で喜ばれる仕事が出来れば最高です

[返信](#)

305.  kazu より:
[2017年11月14日 3:27 PM](#)

とても分かりやすい説明でした。

[返信](#)

306.  スコトーマ より:
[2017年11月14日 3:13 PM](#)

ビジネスモデルの5つのキーポイントを下敷きにして、自分らしいビジネスモデルを考えていきたいと思います。

[返信](#)

307.  komatsu より:
[2017年11月14日 3:05 PM](#)

- 1.自分とは違う視点を手に入れることが出来た
2. 今の時点では分からない
3. 確実に成果を出せるコンサルタント

[返信](#)

308.  おしん より:
[2017年11月14日 2:47 PM](#)

大変ためになりました

[返信](#)

309.  ツバサ より:
[2017年11月14日 2:40 PM](#)

- 1.信頼できる人のインタビューが聞けてよかった。
- 2.今後、新たな収入の柱を築くために重要。
- 3.長期的に稼げるコンサルタント。結果に依存しないコンサルタント。

[返信](#)

310.  おしん より:

[2017年11月14日 1:52 PM](#)

足元を見られてしまう態度をとっていたと感じた。
それがクライアントに伝わってしまい気まずい状態も経験した。
価値と権威を高める対応をしていきたい。

[返信](#)

311.  ゆう より:

[2017年11月14日 1:08 PM](#)

1. 今の新規事業が順調にいけば、必ずこのコンサルタントの仕事もプラスしたいと思います。
交通費等諸経費を個別に請求してはならないなど、具体的でとても参考になります。
2. 自分が上手くいっている点はもちろん、この講座によって気づかされるであろう沢山のことも含めて、同じ問題を抱えている人に役に立ちたいです。
3. 信頼され、新しいクライアントを紹介されるようなコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

312.  ゆう より:

[2017年11月14日 1:04 PM](#)

今の新規事業が順調にいけば、必ずこのコンサルタントの仕事もプラスしたいと思います。
交通費等諸経費を個別に請求してはならないなど、具体的でとても参考になります。

[返信](#)

313.  Bingo より:

[2017年11月14日 12:51 PM](#)

1. ステータスや権威性が集客にとって重要であることが改めて分かりました。
2. コンサルやセールスライターの仕事でわからないもやもやが、吹っ切れていくかもしれない。
3. 集客しなくてもお願いされるコンサル

[返信](#)

314.  masa より:

[2017年11月14日 12:41 PM](#)

- ①中谷さんの感想が聞けて良かった。
- ②今の仕事にプラスアルファとして必要。
- ③依頼者の都合に振り回されないようになりたい。

[返信](#)

315.  ぽぽん より:

[2017年11月14日 12:30 PM](#)

視点を変えていただきました

- 1 3パターンのコンサルティング方法・・・知りたいです。

[返信](#)

316.  hitomi より:

[2017年11月14日 11:11 AM](#)

- ・わたしにもコンサルタントビジネスができそうな気になっています。
- ・コンサルタントを始めるにあたり、すべてがそろっていて、ノウハウ・スキル・可能性・時間をお金で買うイメージです。
- ・よくいる胡散臭いコンサルタントではなく、真にクライアントの役にたてるクライアントになりたいです。

[返信](#)317.  器用貧乏 より:[2017年11月14日 10:07 AM](#)

①具体的なアドバイスがぐさっと来ました。例えば取引先と仲良くなると段々要求が過大になってきて対応が苦痛になったり…結局のところ「クライアントとの対等な関係」を築くのを邪魔して、「代金を人質にする」形で向こうの要求を飲まされる形になります。お金を盾に明らかに理不尽な要求を突き付けてこられるとストレスでしかありません。だから「前払いがいいんだ」という話だけでも価値があったと思います。取引先を一件見直そうと今思いました。

②このビデオで話されている内容は、コンサルタントだけでなく対人ビジネスをしている全ての人に役立つのかな、と思いました。確かに実践すると効果がありそうです。

③真つ当な成果を得るためには正当な対価が必要だ、と理解しているクライアントと対等に契約して、期待された成果を出せるコンサルタントが理想です。これは、この教材を買う側である私にも問われている価値観だと思いますが……

[返信](#)318.  汎ら より:[2017年11月14日 9:19 AM](#)

自分の価値を高める方法を知りたいです。

[返信](#)319.  阿曾貴司 より:[2017年11月14日 6:51 AM](#)

* このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？

テイクアウェイセーリング、というフレーズが一番印象に残りました。飛び込み営業、安売りは厳禁にしないと、と肝に命じました。

* この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

すぐに自分のビジネスモデルを作るために必要です。

* あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

私の専門の業界で最も報酬が高いコンサルタントです。

[返信](#)320.  yama より:[2017年11月14日 6:14 AM](#)

本当に参考になりました。内容はよく理解しました。私が一番実行したい部分は、選ぶクライアントを間違えない。85%の維持率は凄いですよね。

[返信](#)321.  松尾 より:[2017年11月14日 12:21 AM](#)

1. まさに地図とコンパスですね。でも地図とコンパスの使い方が分からないと宝の持ち腐れ。その使い方を学ぶための商品。
2. 新たなライフスタイルを実現するためのガイドブック。
3. クライアントに笑顔をもたらすコンサルタント。

[返信](#)322.  MAC3 より:[2017年11月13日 10:55 PM](#)

- ①コンサルタントの全体像がなんとなく理解できた。
- ②コンサルタントを行う上でのノウハウが凝縮されており、非常に重要である。
- ③Win-Winの関係を構築できるコンサルティングになりたい。

[返信](#)323.  DOHI より:[2017年11月13日 10:47 PM](#)

- 1、自分はクライアントから必要とされるコンサルタントである、という立場に立つことが大切だと思った。
- 2、手を伸ばせば魚を手に入れられると言われると、コンサルタントになるにはこれは必携！と思っちゃいます。
- 3、「この事であれば、この人に聞けば大丈夫！」と言われるコンサルタント。

[返信](#)324.  さとる より:[2017年11月13日 9:27 PM](#)

- ① 今までのビデオ講座より具体的で分かりやすかった
- ② 手に入れるのが楽しみ！
- ③ 高収益のコンサルタント

[返信](#)325.  ミック より:[2017年11月13日 9:26 PM](#)

- ① 今までより具体的で分かりやすかった
- ② 楽しみ！
- ③ グルのグル

[返信](#)326.  さむらい より:[2017年11月13日 8:36 PM](#)

- ①中身をもっと知りたいと思った
- ②体系的なマーケティングの知識を定着させたい
- ③本物の価値提供ができるコンサルタント

[返信](#)327.  猫男 より:[2017年11月13日 5:44 PM](#)

- ①具体的で分かりやすかった。
- ②既にコンサルタントをやっているので、ノウハウを落とし込みたい。
- ③おもしろいサービスを展開したい。

[返信](#)

328. モリタ より:

[2017年11月13日 5:05 PM](#)

すごいです。

[返信](#)

329. ゆうた より:

[2017年11月13日 4:30 PM](#)

初心者がやりがちなミスについての解説があって良かったと思います！

この動画を見て新しくコンサルタントを始めようとするときに、先人と同じ失敗しなくて済むのは大きいメリットだと思います！

[返信](#)

330. たかい より:

[2017年11月13日 4:29 PM](#)

①お二人の話では、やる気があって迷っているなら買わなきゃ損だという感想を聞いて、すぐにも購入を検討したいと思いました。

②私自身、どこから手を付けて、誰に聞いたらいいのか分からない未知のコンサルビジネスについて、こちらの教材が指南書となればと思います。

③今までの経験を生かせるコンサルタントとして、クライアントが指名して良かったと満足して喜んでいただけるコンサルタントになりたいと思います。

[返信](#)

331. ツバサ より:

[2017年11月13日 4:24 PM](#)

1.ゲストが今回も誠実なエキスパートであったこと。

2.今後コンサルティングをする上で、必要なツールをそろえられそう。と思えるぐらい。

3.安定的に収入を得られるコンサルタント。

[返信](#)

332. 真実 より:

[2017年11月13日 4:18 PM](#)

クライアントの人生をより豊かに変えるコンサルタントになりたいですね

[返信](#)

333. ツバサ より:

[2017年11月13日 4:14 PM](#)

1.ゲストが今回も誠実なエキスパートであったこと。

2.今後コンサルティングをする上で、必要なツールをそろえられそう。と思えるぐらい。

3.安定的に収入を得られるコンサルタント。

[返信](#)

334. コーイチ より:

[2017年11月13日 3:49 PM](#)

全部良かった。重要です。自分の仕事の見直し。それに加えて、お客様にもその中からアドバイスができる。きちんとコンサル料は頂戴するが、これだけすごいんだから当たり前と思っていた役に立つコンサルタント。

[返信](#)

335.  P リボン より:

[2017年11月13日 2:55 PM](#)

- ①高額収入に関して意識が変わりました。
- ②この動画をみてほしくなった。
- ③クライアントを喜ばせる価値あるコンサルタントになりたい

[返信](#)

336.  しむしむ より:

[2017年11月13日 2:51 PM](#)

初めて拝見しました。
中谷さんとの対談が非常に興味深かったです。
利用した感想という、非常に信憑性のあまる話はよかったです。

[返信](#)

337.  成影恒子 より:

[2017年11月13日 1:57 PM](#)

こんなにちょっとした予告編ですか？という感じはありますが、予告編ですものね。
全体に、コンサルタントの地図とコンパスを、しっかり文字化してあって、すごいと思います。
この予告編だけでも、なぜかフツフツと、全然関係ないようなことですが、私がやってみたいことが見つかってきました。

シニアはシニアなりに、なにか面白いことをしてみたいと思わせてくれました。
うまくいきましたら、報告します。 感謝です。

[返信](#)

338.  P リボン より:

[2017年11月13日 1:33 PM](#)

高額収入に関して意識が変わりました。

[返信](#)

339.  kazu より:

[2017年11月13日 1:01 PM](#)

物販の小売業にコンサルというサービスを付加することで、
新しい事業を確立させることができると思えました

[返信](#)

340.  kazu より:

[2017年11月13日 12:16 PM](#)

実用的なノウハウになるとの内容で、直ぐに手に入れたいと感じました

[返信](#)

341.  kazu より:

[2017年11月13日 12:15 PM](#)

- 1,内容まではわかりませんが、1～10でなく、0～15まで教えていただける印象を持ちました。
- 2,すでにコンサルタントとして動いている身ですので、中谷さんではないですが、必須アイテムではないでしょうか。
- 3,私の持っている総ての知識と経験が役に立つお客様に、少しでも幸せな未来をご提供していきたいと思っています

[返信](#)



342. kazu より:

[2017年11月13日 12:15 PM](#)

- 1,内容まではわかりませんが、1～10でなく、0～15まで教えていただける印象を持ちました。
- 2,すでにコンサルタントとして動いている身ですので、中谷さんではないですが、必須アイテムではないでしょうか。
- 3,私の持っている総ての知識と経験が役に立つお客様に、少しでも幸せな未来をご提供していきたいと思っています。

[返信](#)



343. TAKU より:

[2017年8月8日 8:57 PM](#)

- ①テイクアウェイセリングは、とても勉強になりました。
- ②レネゲイドミリオネアでは勉強しているので、それをより実践的になったときいて欲しくなりました
- ③知識以外の価値をクライアントに与えることで、大きく価値貢献して高収入を得られるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



344. 石川 より:

[2017年8月8日 5:43 PM](#)

あれ？

[返信](#)



345. 石川 より:

[2017年8月8日 5:42 PM](#)

ビデオの感想

基本的な全体像とポイントが理解できました。やってはいけないこと、注意すべきことなど。

中谷さんの電話2本で140万は衝撃でしたね！

ただそこには、関係構築ができているのが大きいと思いました。

手に入れる理由、欲しい理由

世界的権威のステップバイステップを理解して、実践できれば

より大きな価値提供になるし、間違いがない実践的なものを提供できるのは大きいです。

どんなコンサルタントになりたいか

クライアントの理想の実現を手助けするパートナーになりたいです。

今日の前にある壁は何かを発見して気づいてもらい、一緒に考え一緒に計画を実行した後

理想の成果が上がった時、一緒にその喜びを共有できればこんなに嬉しいことはないです。

それが私の幸せで、やるべき使命です。

貴重な学びをありがとうございました。

[返信](#)

346.  basara より:
[2017年8月8日 6:14 AM](#)

中谷さんとの対談で、実践的な内容だということがよく分かった。

[返信](#)

347.  tanaka より:
[2017年8月7日 1:07 AM](#)

講座の中身だけではなく、実践されている中谷さんのお話も聞けてよかったです

[返信](#)

348.  一鳳 より:
[2017年8月6日 2:28 PM](#)

ケネディのアドバイスは、いつも実践的でためになります。
このコースを手に入れることで、今までの経験を活かし、人の役に立つことが出来ると思います。
じぶんとクライアント共に、成長し、望みのライフスタイルを得たいと思います。

[返信](#)

349.  中岡 より:
[2017年8月6日 9:24 AM](#)

- 1) 今回もとても分かりやすくて良かったです。
- 2) これからの私の人生を変えるためにとても重要で必要なものだと思います。
- 3) クライアントに寄り添って共に歩めるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

350.  中岡 より:
[2017年8月6日 9:22 AM](#)

- 1)今回もわかりやすくて良かったですですが、集客方法が具体的になかったのが残念です。
- 2)これからの人生を変えるためにとても重要だと思います。
- 3)クライアントの悩みを解決でき共に寄り添って歩めるコンサルタントになりたいです。

8月4日にプレゼントの発表が終わっていたのですね。
残念です。

[返信](#)

351.  マッケイ より:
[2017年8月5日 8:42 PM](#)

興味が湧いてきました。

[返信](#)

352.  桑田 より:
[2017年8月5日 7:55 PM](#)

- 1.報酬の貰い方
- 2.もしかすると、いいきっかけになるかもしれない
- 3.価値提供し続けられるコンサル

[返信](#)

353.  伸二 より:
[2017年8月5日 6:32 PM](#)

良かった。

[返信](#)

354.  D より:
[2017年8月5日 5:59 PM](#)

1. 中谷さんの実話もあって現実味があったところ
2. 重要ではあるが、クライアントにになる見込み客がないので今は勉強だけになってしまう
3. クライアントの悩みを正確に理解し、その悩み以上のパフォーマンスを返せるようになりたい

[返信](#)

355.  長田 より:
[2017年8月5日 4:24 PM](#)

新商品待ち遠しいですね！

[返信](#)

356.  コンパス より:
[2017年8月5日 11:12 AM](#)

ビジネス、マーケティング、コンサルタント、ライティング。。
もっと早くに出会えてたらとすごく思います。
が、それらを知ることが出来た今日の自分を作ってきてるのは間違いなくこれまでの自分自身。
それらをすべて踏まえて、これからの自分を構築していきたいと思えるコンテンツを多々配信していただけることに感謝！！
己の可能性のために、欲しいなあー。と思います！
ダンケネディ氏の商品。

[返信](#)

357.  ノン より:
[2017年8月5日 1:17 AM](#)

- ①気持ちよく、期待通りに裏切ってくれる！それは、気持ちよく納得させてくれる！
- ②重要だとおもいたくない。今、重要でもないと思えることを集めてます。でも、無理かも！重要という結果がでそう！それも、かなり重要。そして、人生を明るくしてくれるようだ！
- ③コンサルティングになればいい！って思っていたけれど、夢が、計画を描こうとしている自分に驚いている。

[返信](#)

358.  ノン より:
[2017年8月5日 12:41 AM](#)

- ①良かった！これは一言、「見て、聞いて、であえてよかった！」コンサルタントになれそうだ！ということ、それも、素晴らしいコンサルタント。
- ②どのぐらい重要なんだろ！？わからない。でも、これは手にいれなくては後悔する。この感覚、直感だろうひらめき。なんでこんな風を感じるかわからない！でも、わかっているのは、この講座の通りにやってみた

い！！できるかわからないけど、やってみたい！ということだ。

③自分で納得するコンサルタントになりたい。役に立てるかどうかが重要な気もするけれど、稼げるコンサルタントになりたい。そして、こんなコンサルティングになりたいとおもわれて、この講座で勉強したんだ！ 実はこれ！と言える時が楽しみ。

[返信](#)

359.  徳田 より:

[2017年8月5日 12:40 AM](#)

①. コンサルティングビジネスの大まかな全体像を説明していたところが良かったです。目の前にぶら下がっている魚を取るだけ、

という表現がどれで実践的なものなのかを示していて良いと思いました。

②. すぐに実践できるレベルまでノウハウが落とし込まれているなら、すでにコンサルティングビジネスをやっている人はもちろん、

これから始めたい人にとっても、すごく大きな助けになると思います。

③. クライアントにとっての先生。クライアントを導き、共に歩めるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

360.  海宝 より:

[2017年8月4日 10:05 PM](#)

①このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？

2回目よりハッキリしてきました、面白いと思っています。相手より知識が無くても出来る事。クライアントはウォンツを求めていること、自分にあてはめて覷つと確かに、これから増えてきそうだ！5番のクライアントの管理で、今までの経験で当てはまる物がある。

②この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

今考えています。何も進んでいないので・・・。

③あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

自分の事になると、今現在のところ覷えてきません。

[返信](#)

361.  maru より:

[2017年8月4日 8:50 PM](#)

1 シンプルで明確な地図であるということが重要なのだと思いました。

2 3つのビデオだけでもコンサルタントのイメージが大分明確になったので、この商品は自分の人生が180度変えうるぐらいのものと感じました。

3 自分と客がともに成長できるコンサルタントになりたいと思う。

[返信](#)

362.  maru より:

[2017年8月4日 8:48 PM](#)

1 シンプルで明確な地図であるということが重要なのだと思いました。

2 3つのビデオだけでもコンサルタントのイメージが大分明確になったので、この商品は自分の人生が180度変えうるぐらいのものと感じました。

3 自分と客がともに成長できるコンサルタントになりたい。

[返信](#)363.  M.I. より:[2017年8月4日 8:18 PM](#)

1. リッチ・シェフレンとダン・ケネディの違いが聞けたのが良かった。すぐに結果が出るというのがすごいと思った。実際のお話を聞くと参考になります。
2. コンサルタントの道に踏み出す勇気が出せ、しっかりと準備が出来ると思う。
3. どんどんお客さんが来てくれるコンサルタントになりたい。こちらが得る報酬もある程度高額で、かつお客さんにもしっかり喜んでくれるコンサルタント。

[返信](#)364.  sato より:[2017年8月4日 6:54 PM](#)

- ①中谷さんですら入金されるのに3年かかった話は興味深かった。仕組み化の必要性を感じた。
- ②実践すればすぐ結果が出る方法みたいなので興味がある。
- ③クライアントに貢献しながら、自分もワクワクできるスタンスのコンサルタント。

[返信](#)365.  田中 より:[2017年8月4日 5:06 PM](#)

- 1) コンサルタントになっている方がちょっとうやましくなりました。リッチシェフレンとの違いが非常に印象的でした。魚を目の前に吊るして、やるかやらないか決めるだけ というのがダンケネディ。中谷さんの配信動画は大好きで実は全て拝見していますが、今回のもとても楽しく拝見しました。
 - 2) 今、別のコースを受講中ですが、その中で未来の自分の物語を書いています。それに自分がコンサルティングをしていることが書かれていました。自分でビジネスをするのに、どうやったらいいのかわからずフォレスト出版さんのコンテンツを様々拝見してきましたが、今回のコースは、BGSと同じくらい価値のあるものなのだと確信しています。
- 私も自営業ですが、自分で事業をやりたい人は、大変なチャレンジをして、自分のライフスタイルも、人のライフスタイルもより良いものにできる、ということをどこかの過程で感じます。そして、それをするためにエッジに立つ時、ダンケネディとリッチシェフレンの手法を受講する人がそれぞれ日本風に、またエリアに合わせて自らアレンジしていけば日本の経済がどんどん活性化すると感じます。私もこのコースが受けられたら、沢山の人を助けられて、私の周辺の人々もハッピーになり、また、町や国が活性化する というイメージを持ちました。
- 3) 私は収益を上げるためのコンサルタントより、私生活に密着した教育や生活スタイルの改善についてのコンサルティングを行うと思います。このコースをとったら、きっとその実現が加速すると感じています。

[返信](#)366.  木村毅 より:[2017年8月4日 3:48 PM](#)

商品が楽しみです。

[返信](#)367.  弘瀬 より:[2017年8月4日 2:38 PM](#)

まどろっこしくない
準備に多くの時間を必要としない
スタッフを必要としない

…という点に強く惹かれます。

全貌は見えていませんが…自分に合っているかもしれないと思います。

そして、ひとつ自信のある部分があります。

堂々と価値を提供する…的なことに関して言えば、至極当然だとすんなり受け止められます。

自分のスタイルもそうだからです。

価格を提示する際には…「これだけの価格でこれだけの価値が提供できます。」

もしくは…「本来この価格がかかりますが、今回はこういう理由でこの価格で提供できますよ。」

というマインドは、ここ数年の事業の中で完全に身につけています。

見合った対価があって、喜んでもらえるからきちんとやってあげている…というスタンスなので。

(初めて2〜3年は超低姿勢の飛び込みしてましたけどね)

このコースはぜひ入手したいと思います。

ダイレクト出版と出逢ってから、ありとあらゆる商材を入手しています…2ヶ月くらいの内に8つくらいの教材を入手しているので、まったく追いつけていません。

学習教材は、終わらないままに他のものが増えすぎて優先順位が分からないほどになってしまっています。

(ある程度は身につけていますが…8割は役立てるまでに至っていません)

自分の状況にはあっていないけれど、将来的には役に立てられるだろうからこの機会を逃さないでおこう…という製品もだいぶ含まれています。

セルフイメージやマインドセット的なものなどは、以前から心がけているようなことを少々引き上げてくれる程度にとどまっています。

それに、デジタルコンテンツで成果を上げていくためのものなどは、普段まったく触れていない分野なので理解に苦しんでしまって頓挫しています。

ですが、この分野なら…自分対相手、という分野なら行動して成果を上げていくイメージがかなりわきます。

そして、将来設計のための足掛かりがかなり近くなるのでは…という期待もすごくあります。

自分はお金を受け取った以上の適性な価値の提供できるコンサルタントになりたいですし、将来的にはお金をコントロールして増やして行って、金銭的に完全に自由になりつつ、助けたいクライアントと自分自身の達成欲のだけのために仕事をするスタイルになりたいと思っています。

あ…発表なんですね？

そうですか。

残念ですが、販売条件の発表を待つことにします。

[返信](#)

368.  nori より:

[2017年8月4日 2:10 PM](#)

1.これまでのビデオでもそうでしたが、実際に見た方の話を聞けるのは良かったです。中谷さんが聞いてすぐに実践して結果が出ているというのも、後押しになりました。

2.今後のビジネスの仕方が変わります。ずっとモヤモヤしていたことが整理され、これまで悩んでいた方向性が一本の道筋として見えたような感覚です。

3.仕事に対して今以上に情熱を持てるコンサルタントになりたいです。自分がかかわってきた業界で同じような悩みや苦しみを抱えた人を支援できるように貢献出来たらと思います。

[返信](#)

369.  yasu より:
[2017年8月4日 12:59 PM](#)

反映されていないので再度入れてみます。

[返信](#)

370.  yasu より:
[2017年8月4日 12:58 PM](#)

①ちょうどこれからコンサルティングビジネスを始めるにあたって、自分が思い込んでいたことが間違っていることに気づかされました。

特に、クライアントと親密になることが大切だと思っていましたが、権威性を落とすとまでは考えが付きませんでした。

②人生の選択の中で最も重要な選択になると確信しています。ダンの実績的な手法を学び実行することは、何よりも他のクライアントに負けない力や知識をつける最良の方法だと思います。

③時間にもお金にも縛られず、自分らしくクライアントに貢献できるコンサルタントになります。

[返信](#)

371.  さがんじん より:
[2017年8月4日 12:01 PM](#)

1.雑費の請求をしてはいけないというのは実際にやっていた間違いでした。

確かに、パッケージとして請求したほうが分かりやすいですし
お客さんにとってだけでなく自分自身にとっても分かりやすいので
大きなメリットになると感じました。

2.セールスライターという職業をお客さんに話してもピンとくる人はほとんどいません。

(特に佐賀は田舎なので、「都会の仕事でしょ!」という方が多く、理解のある人は少ない印象です。)
なので、セールスライターという職業を“集客コンサルタント”と置き換えてあげる必要があると感じました。
しかし、コンサルタントと名乗るのであれば、コンサルタントとしての振舞い方も必要であると思います。

佐賀には素敵な商品を提供している企業様も多いのですが、ダイレクトレスポンスの実践方法を知らないがために
全国チェーンの企業に顧客を奪われてしまい、本来上がるべき利益を失ってしまっている企業様が非常に多くあります。

ダン・ケネディの教えを1人でも多くの企業様に届けることができれば、地域の活性化にも繋がられると思います。

3.セールスライターとして、ダン・ケネディの教えを伝えるコンサルタントとして
この講座で学んだことを実践して、少しでも多くの佐賀の経営者の方を助けることができれば
ひいては、佐賀の魅力を発信していくことにも繋がられると思います。
そんな、地域に貢献できるコンサルタントになりたいと思っています!

[返信](#)

372.  中村弘成 より:
[2017年8月4日 12:00 PM](#)

特に、13のコンサルティングのパターンを非常に学びたいと思っています。今の自分にできることで、お客さまの貢献できるパターンはどんなものなのか…前入金もできないし、リピートも少ない。本当の切実です。

[返信](#)

373.  たなかせいご より:

[2017年8月4日 11:03 AM](#)

コンサルタントと言う業種の見方が変わりました。

やり方が違つと、薄利でキャッシュが遅く、さらに新規が取れず、泥沼にハマる事もあるが、少し変えるだけで大きく逆転のスパイラルに回せることもインタビューで話されていたので勉強になりました。

そもそも、今回の3回のビデオ自体もコンサルタントになるためのコンサルタントをしてくださっている印象でした。

つまり商品がある方でも使えそうです。

私はチームを作り、コンサルを通してチームに仕事を振れるようになりたいです！

[返信](#)

374.  へいはち より:

[2017年8月4日 10:51 AM](#)

「あなたにコンサルティングを頼んで、本当によかった」
こう言われるようになりたいと思っています。

どんな講座なのか、早く知りたいです。

[返信](#)

375.  T. TANAKA より:

[2017年8月4日 10:33 AM](#)

① 最後のビデオは、ダン・ケネディのコンサルタントビジネスの作り方の全体像という事でした。ここでは、DRMマーケティングの世界的権威であるD Kが40年の経験から得た知識やノウハウを5つのキーポイント、「成功している人が知っている原則・基礎知識」、「引き寄せる集客」、「セールス契約」、「価値の提供」、「クライアントの管理」というポイントを上げそれぞれ具体的に解説されていたので、判り易かったと思います。特に「引き寄せる集客」の部分では、HIT LISTを作ることや、CHECK LISTを作ること、更に「セールス契約」の部分では報酬を先に貰うということが重要なこととして理解できました。とりわけコンサルタント及びコーチングをされている中谷さんとの対談ビデオは、既にこのビジネスをしている方の思いが伝わってくる内容で良かったと思います。

② この養成講座ベーシックコースを手に入れることは、コンサルタントを志望する人にとっては大きな指針を得られる

訳ですからとってもとっても重要であることに違いありません。中谷さんも言われるように、現在コンサルタント

やコーチングをしている人は即成果が得られるということですから、コンサルを志望する人にも勿論役立つことになります。

③ 40年もキャリアを積んだダン・ケネディと同格に誰もがなれるわけではありませんが、この講座を受けるのであれば、誰もがその地域のダンを目指して頑張るべきです。

[返信](#)

376.  Takahiro より:

[2017年8月4日 10:03 AM](#)

ダン・ケネディに出会い早4年、
それまで色々な書籍や教材に学び、
ついに今年の3月にコンサルタントとして独立しました！

もともと広告代理店〜制作会社にいたので
お客様との接し方、仕事の進め方は
わかっていたとはいえ独立はそんなに簡単なことではなく、
マーケティングとは何かセールスとは何かお金とは何か
自分の本質を変えていく4年間でした。

その自分を変えてくれたダン・ケネディが
まさにコンサルタントとしてどうするべきか、
そんな教材を発売するということで締め切りギリギリ？に
コメントさせていただきます。

これまでのビデオをみるとその通りだなーと
納得する部分ばかりです。

「クライアントは成果を求めている」

「高額なパッケージのほうが売やすい」

成果は仕事を進めていく中で擦り合わせていきますし、
色々面倒な仕事がパッケージになって、
かつ高額の方が価値がありそうで期待される・・・

僕もそんな風に考えられるように
この4年間学び、確認し、自信をつけ、
いま独立して生きていく決意をしました。

そんな学びの要素を色々な教材から
ピックアップし自分なりに結合させてきた4年ですが、
そのすべてが体系化された教材になると聞いて
1日でも早く聞いてみたい気持ちでいっぱいです。

おそらくこれからコンサルタントを目指し学ぶ方には
時間のショートカットができるでしょうし、
僕のようにすでにスタートした方には
自分の行っていることを確認して、
さらに伸ばすためのヒントが得られることだと思います。
(独立してゴールではなく、
そこからの人生のほうがまだまだ長いですから・・・)

楽しみです！

[返信](#)

377.  SHIO より:

[2017年8月4日 9:21 AM](#)

成功報酬型、成果報酬型のコンサルタントが
いないのが現実、
本物のコンサルならば
自分自身をコンサルして収入を上げればよい。

[返信](#)

378.  カンザエル より:

[2017年8月4日 7:28 AM](#)

実際の現役コンサルの感想や考え方を聞いたのが特に良かったです
よくありがちな事を話して頂き、共感ができました
この講座は、時間をかけて体験して身につけることを、時間短縮

してリスクが少なく身につけることができると感じました
クライアントに役に立ち、お互いに納得できる仕事をしたいですね

[返信](#)

379.  マカロン より:

[2017年8月4日 6:16 AM](#)

- 1.コンサルタントになるのは難しいとは思いますが、地図とコンパスを与えてくれるので、迷うことなく進めるのがいいですね。
- 2..不安が減る。迷わずに進める。ストレスなく仕事ができる。
- 3.クライアントさんの問題を解決して、高額収入を得るコンサルタントになります。

[返信](#)

380.  大吉 より:

[2017年8月4日 5:52 AM](#)

- 1.感想
中谷さんの前払いについての話、リッチとの違い、高額フィーのいない人には向いていないという話が参考になりました。
それにしても今回のダイレクト出版さんのプロモーションは上手くできていますね。
- 2.欲しい理由
コンサルタントの概要を具体的に理解出来るので、今までのダイレクト出版さんのコンサル養成商品との違いセールスライター向きのものではなく一般的な内容になってるので使えそうです。
- 3.農業所得倍増コンサルタント。
まだ早いと思っていましたが、ビジネスに全体像を設計しておくために必要だと思います。

[返信](#)

381.  マッケンジー より:

[2017年8月4日 4:29 AM](#)

- 1.まず、あの「ダン・ケネディ」の新商品というところで、どんな内容かと興味をひかれました。
北岡さんや中谷さんの率直な感想を聞いたので、あのビッグスターの方々から見てもイチ押しのすごい内容なんだ！と思いました。
- 2.ものすごく重要です。今はコンサルタントのような仕事をしてますが、収入が恥ずかしいほど少なく…。
小さな子供の子育て真ただ中だから仕方ないと、言い訳をしていますが、そんな自分もいやです。
母ちゃん、子育ても頑張るけど、父ちゃんより稼ぎたい！って思ってます。
成功したら、子どもにきれいな洋服を買ってあげたいなあ、と。（いつもお下がりのもらい物なので）
自分の成長のためと、少しいい暮らしができたらと思うので、それが理由です。
- 3.ビジネスとしてしっかり軌道にのせることが第一です。
そのうえで、一定の距離を保ちつつ、顧客の役に立てるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

382.  orion より:

[2017年8月4日 2:48 AM](#)

- 1.「自分の価値や知識を低く見積もるな」「問題とゴールの明確化」「成功を定義する」「理想の顧客を決めること」etc. コンサルで成功するために必要な要素を、なぜそうするのかということまで含めてわかりやすく説明してくださりとっても参考になりました
- 2.実際にどのようにコンサルすれば良いか具体的に教えてくれる教材であると共に、少しでも甘い考えを持っていたらそこを打ちのめして矯正してくれそうな教材というイメージです。コンサルの実例もかなり沢山含まれているということなので、そのエキスを実際のコンサルで活用できるようにこのベーシックコースを繰り返し見聞きして頭と心にし

っかりと写経していきたいと思います。

3.前職で少しずつ既存のオペレーションシステムを改善し最終的に作業効率を1.3倍までアップさせたことがあります。こんな経験を活かして将来的に、こちらから提案するというよりはクライアントの方が自ら答えを見い出せるよう、気付くか気付かないぐらいの力で背中を押してあげられるようなコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



383. YUSUKE より:

[2017年8月4日 2:28 AM](#)

よくコンサルタントの方に仕事を依頼しますが、ほとんどの方がビデオと逆のやり方をしていました。雑費の請求、時間での請求、後払い、これをしていない方が本当のコンサルタントであるという見分け方がわかるというだけでもすごいビデオでした。正直コンサルタントというのはこんなものかと思うところがあったのですが、今まで出会った方は一流ではなかったということがよくわかりました。

よくよく自分のキャリアを考えても、コンサルタントになるように向かっていくべきだなと強く認識しました。どのような分野においても可能だし、それを行うことによって報酬や時間の面でも人生を豊かにしてくれるものだというのはこの一連のビデオで学ばせていただきました。そして1流の学びを得るということは何よりも成功へと導いてくれることだと考えていますのでこの講座は本当に気に入ります。

僕自身コンサルタントの仕事に100%満足したことがなかったので、この講座を通して、本当に顧客を成功に共に導けるコンサルタントになりたいと、そしてなれると確信しました。

[返信](#)



384. ニシ より:

[2017年8月4日 2:28 AM](#)

①仕事・ビジネスの価値観が大きく変わってしまいました。そこが一番だと思います。お客様にお願いする、お客様にこちらから売り込むのではなく、お客様からお願いをしてくる…物凄く衝撃を受けたのですが、冷静に考えてみると理想的な流れだなあと腑に落ちました。短期間のビデオ講座の中だけでも、人生観が変わる学びがありました。

②現状維持する自分から抜け出すためのキッカケとなりうる、または、自分には見えないものを開発していける可能性を感じます。

私は、コンサルタントに関しての経験等はないですが、何かを学ぶのであれば、やはり、「本物」からというのは、断固守りたい部分です。名実共に世界トップのコンサルタントのプログラムなので、文字通り「本物」であると同時に、未知の世界の感じもします。

新しいこと、未知の世界のものへの取り組みは、自分にとっても周りの人にとっても良い影響があると思います。

③「クライアントと共に、成長する伸びしろがあるか」

誰と組むか。言われてみると、かなり重要なことですが、場合によっては気がつかないままの人も多い様に思います。

どんな人と、時間、経済、または、健康等において、共に豊かに充実した人生にしていけるようになれば最高です。

[返信](#)



385. 長田 より:

[2017年8月4日 1:32 AM](#)

①過度に親しくならないというのは正直意外でした

あくまでビジネスの関係はお友達ではいけないということかなと思います

②何かの行動を起こすときに一番不安になるのはやはりお金だと思います

今の収入源にもう一つ柱ができれば、自分の行動の制約を外したり、新たなチャレンジができると思います

③他業種含め満遍なくコンサルティングされておられる方の紹介がありましたが、まず自分はこの分野ならこの方と言われるような第一人者になりたいと思います

[返信](#)

386.  Toshi より:[2017年8月4日 1:25 AM](#)

コメントの前に私の現状を知ってもらいたいです。私は今、貿易コンサルタントの会社に所属してますが、ビジネスの形態は完全成功報酬制のフリーランスです。私と共同で仕事をしている社長は在日ロシア人です。五年以上コンサルタントの仕事を請け負ってますが、ほとんど収入を取れてません。ようやく一件自身の大学時代の繋がりでフィンランドのクライアントが取れて年間2万ドルの契約で走り回っています。もちろんそれだけでは足りず合間に英会話の講師として働き生活を凌いでいます。私は日本語がたどたどしい彼は利用されて、収入が取れなかったと思ってましたが、ダン・ケネディのビデオ講座を聞いて間違っていたのは社長である彼のコンサルタントとしての姿勢そのものだ気付きました。5つのポイントの1つ目の雑費請求NGや3つ目の後払いNGというキャッシュフローについての考え方は目からウロコが落ちましたし、他にも実績に裏打ちされた素晴らしい事柄ばかりで、触りの部分でこのインパクトならコンサルタント養成講座本体なら計り知れないビジネスの可能性があると感じました。私も彼も世界の人々をビジネスのチカラで救いたいという壮大な計画を持っています。ダン・ケネディのコンサルタント養成講座を受講し、自分自身を革命して、やがて世界を変えていきたい！

私はダン・ケネディの理論が世界を救うと確信しています。私自身、週の半分は畑違いの仕事をし、収入の上がない出口の見えないコンサルタントの仕事をして生活が限界で、先日なけなしのカネをはたいてセールスライティングの講座を受講し、今勉強中です。必ず成功したい！私にはダン・ケネディのコンサルタント養成講座が必要です。うちの社長にもこのメソッドを伝授して羽ばたいて欲しい！

そんな思いでこんな長文のコメントを書いてしまいました。今の正直な私の思いです。

[返信](#)387.  アヤノ より:[2017年8月4日 12:55 AM](#)

ニシノ様

お疲れ様でございます。

ビデオ1.2.3を3回ずつ拝見しました。

どんなコンサルにとの質問に

私は「お客様のお客様をやるコンサル」
と答えたいと存じます。

減茶減茶、選ばれたいと思っています。

選べる事によって、どういう感想を相手が求めているのか？そこが知りたいし、私がそうありたいと思うのは自然だと思います。このコメントから、ダイレクト様のターゲットや、どのような人に買ってもらいたいか分かるのかなと思います。

恵比寿天様がおおりてこないかな？

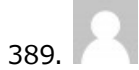
ニシノ様、本当にお疲れ様でした。

[返信](#)388.  takashi より:[2017年8月4日 12:21 AM](#)

①リッチ・シェフレンナビゲーターの中谷さんが、ケネディのこの講座を実践してスグに利益が出た話が真実味があって良かったです。

②収入と時間は必要です。でも、その先の心のゆとりが欲しいんです。経済的自由は時間的自由を生みます。時間的自由は精神的自由を生みます。そして、精神的自由が生まれると与える力が宿るからです。先週、ぼくの友人がリストラされました。同世代です。自分の業界内で空気がないか探してみましたが、どこもダメでした。口ばっかじゃダメなんですよ。どこかに属してる力じゃなく、自分に力が欲しいです。

③「ありがとう」って喜んでもらって、どんどん仲間がふえる。みたいな。

[返信](#)

389. まーぶう より:

[2017年8月4日 12:12 AM](#)

前入金は重要ですね。 仕事も頂いた上での仕事ですので全力でできますね。
日本人の意識を変えるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

390. ぴゅあ より:

[2017年8月3日 11:37 PM](#)

①このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？

してはいけないことをいくつか挙げていただいていたと思います。たとえば、雑費を請求しないこと、コンサルフィーを後払いにしないこと、などです。私は、こうしたことがほとんどできていませんでした。自分が正しいと思っていたことが、実は正しくないということ、単価を上げられない原因がここにあったということに気づけたことが大変良かった点です。

②この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

コンサルタントとして、単価を上げることができない、クライアントを安定して継続契約できないことなど、正に私が抱えている問題の解決策が

「高収入コンサルタント養成講座ベーシックコース」に入っていると思われます。それが私にとって重要な理由です。コンサルタントとして今仕事をしている私にとって、すぐに実践できる内容ということですので、それが欲しい理由です。

③あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

高額なコンサルフィーを請求しても、その10倍の価値を提供できるコンサルタントになりたいと思っています。

[返信](#)

391. 千葉龍士郎 より:

[2017年8月3日 11:25 PM](#)

①まず、このビデオだけでも充分参考になりました。改めて思ったのは、知識があるのと無いのとは大きな違いがあるという事、価値のある情報は人の行動を変えてしまう大きな力があると感じました。

②無料でこれだけの価値を提供できるという事は、有料版はどれだけ凄いだろうと、期待せざるを得ません。コンサルタントとして活動する上で、不安や疑問に思っている事を全て解消してくれそうな期待でいっぱいです。どうしても欲しくなりました。

③まず、人に価値を与える事、人を幸せにする事、そして僕が幸せになる事。どんな仕事にせよ、これは僕がずっと持っていた信念です。これができる人になりたいです。

[返信](#)

392. hiro より:

[2017年8月3日 11:20 PM](#)

ありがとうございます
コンサルにチャレンジしたいと思いました。

[返信](#)

393. ふる〜てい より:

[2017年8月3日 11:20 PM](#)

「43年の人生の中で一番ワクワクしてます！」の一言です。

ザ・レスポンスさん、ありがとう！
日本では他で手に入れることができませんよね？
この情報を知らなかったら…と思うとゾッとします。

今まで会社で自分の役割（やるべきこと）を常に考えながら、顧客の役に立ちたいと思って頑張ってきました。
しかし、本当に顧客の役に立てているのか？会社の歯車として働いているだけじゃないのか？と理想と現実のギャップに苦しんでいました。
そして、クライアントのために直接働くことができるコンサルタントの仕事にあこがれるようになりました。

コンサルタントの仕事は「頭がよくないとできない」とか「資格がないとできない」と思っていました、
「相手の求めることを与えることができるのであればコンサルタントになれる」
このような言葉を聞いて、心の霧がスッと晴れました。

正直、まだ自分がコンサルタントになれるという自信は持てていませんが、誰かの役に立てるようなコンサルタントを真剣に目指したいと思います。
目標は今まで学んだスキルも活かした「セールスライティングができるコンサルタント」ですね。

[返信](#)

394.  吉崎 より:
[2017年8月3日 11:14 PM](#)

- ①新人コンサルタントがやりがちなこと、が凄く参考になった。
- ②最近色々なプログラムや本を読んで自分の強みがわかってきました。それがコンサルタントだったのでこのプログラムはかなり重要です！
- ③いまパン業界にいるのでパン屋専門のコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

395.  Gen okada より:
[2017年8月3日 11:12 PM](#)

- 1,内容まではわかりませんが、1～10でなく、0～15まで教えていただける印象を持ちました。
- 2,すでにコンサルタントとして動いている身ですので、中谷さんではないですが、必須アイテムではないでしょうか。
- 3,私の持っている総ての知識と経験が役に立つお客様に、少しでも幸せな未来をご提供していきたいと思っています。

[返信](#)

396.  ハムスター より:
[2017年8月3日 11:09 PM](#)

1. 中谷さんの話。
電話2本で140万円という話は驚愕でした。中谷さんの行動の早さ、そして、それだけすぐに取り掛かれるという明確でシンプルな講座の内容だ、という期待感が膨れ上がりました。
ダン・ケネディといえば、「屁理屈抜き」のシリーズで、とても日本人のメンタリティには合わない、強烈すぎる内容…という懸念があります。
ですが、リッチ・シェフレンのナビゲーターとして活躍している中谷さん自身は、おそらく日本人離れしたぶっ飛んだ感性ではない、ということでしょう。つまり、日本人でも、実践できる内容だ、という安心感がありました。
2. 正直、はじめは「今日が締め切りだし…とりあえず見てみるか」程度でした。
ですが…この講座を受講して、真剣に行動に取り組めば、人生は変わる、という確信はあります。
腰が重く、なかなか行動量につながらないという自分であっても、この講座の内容であれば、実践しやすくなって、今までとは一線を画した結果に繋がれるだろう、という期待があります。
3. 今の収入が少なすぎるので、まずは収入10倍という目に見えてわかりやすい数値目標。
そして、本当に心から貢献したい、と思えるクライアントだけに、自分の時間をつぎ込んで、結果につなげていける

コンサルタント。

そして、毎日毎日紙に書き続けた目標…まったく、実現化の片鱗すら見せない状況ですが、それが紙ではなく、実際に夢の実現に向かって、今よりも一歩でも二歩でもすすめるような状況。

[返信](#)

397.  垣本大輝 より:

[2017年8月3日 10:51 PM](#)

感想は

コンサルタントやっている人の方がレバレッジきく
という所で、現在の事業にも役に立つとは思いますが
コンサルをやりたいがやっていない私としては
地に足のついた動機で購入等していく必要があると感じた。

重要な理由、欲しい理由。

買っても買わなくても目標に進んでいくが
速攻使える所が多くあるということが特に欲しい理由に
なるのでしょうか。

どんなコンサルタントになりたいかは

正直わからない。
見つけていきたい。

[返信](#)

398.  nakamura21 より:

[2017年8月3日 10:38 PM](#)

1、自分はコンサルタントとして活動していないのでなんとも言えませんが、「誰でも、やる気になれば簡単に稼げるコンサルタントになれる」という印象を受けた。商品の告知としてはいい宣伝になると思うが、本当にそうなるのか半信半疑な部分はある。しかし「コンサルタント」というと難しい高尚な仕事というイメージがずいぶん変わったというのはよかったと思う。

2、自分はサラリーマンをしており、独立起業に興味があるが、何をしたいかわからないという部分ではかなり興味がある。しかも「共に成長できる」とか「嫌いな人は客にしない」とかイマイチ意味がわからないが本当にそんなことができるなら、かなり理想的な仕事になるのではと、この商品を欲しいと思う。仕事が嫌いではなくても人間関係のストレスもかなりあるので、コンサルタントとなって少数の人と真剣にじっくりビジネスに取り組んで、クライアントとともに喜べる仕事ができたら最高と思う。

3、「高収入を得る」というのは非常に魅力的だが、「自分が付き合いたいクライアント」と「共に成長しながらビジネスに取り組む」ことができるコンサルタントになればいいと思う。日本とアメリカの文化や人間性の違いがあるのでコンサルタントという職業がどこまで認知されているかよくわからないが、この講座で新しいコンサルタント像を知り、自分もクライアントや周りをハッピーになっていけるようなコンサルタントになりたいと思う。

[返信](#)

399.  とも より:

[2017年8月3日 10:00 PM](#)

①今回のビデオで特に3つのことを学びました。

1つ目が雑費の請求をしてはいけない。これって脳科学マーケティングでいうところの断続的な痛みにあたると思うのですが、ついやってしまっていました。すぐにやめます。

2つ目が、先払いしてもらおう。確かに後払いだとホントに支払ってもらえるか疑心暗鬼になって、その仕事に経費を突っ込むのをためらってしまいます。サクッと先払いしてもらおう方法是非知りたいです。

3つ目が、過度に親しくならない。距離感ってホントに大事だと痛感しています。

②ケネディの教えは実践的ですぐに使えます。今までケネディの書籍で勉強してきたことはかなりバクりましたが、外れたことはありません。アメリカの話だしちょっと極端なことという人だけ、ほんとに成果がすぐでるんですよね。概念的なことではなく、そのまま使えるし、使い方や応用の仕方まで教えてくれるので、僕みたいな医療系の専門職で、マーケティングの素人でも成果が出せます。今、副業でコンサルタントを始めたばかりです。まだ手探りな状態なので、早くほしいです。

③良い製品を持っているのに売り方を知らなかったり、資金や知識がなくて困っている地方の零細商店を稼げる、地域に貢献できる商店にするお手伝いができるコンサルタントになりたい。

[返信](#)



400. すー より:

[2017年8月3日 9:50 PM](#)

1、求めれば求めるほど顧客は離れていくというところ。これはグサツときました。つい顧客を求めてしまいそうというか求めています。

2、この3つ目のビデオでより欲しくなりました。さすがですね！コンサルタントになることは出来てもその地図がなければ成功するまでに時間がかかり、手探り状態になるでしょう。時間がかかる方を選んだ時点でコンサルには向いていない。時間ではなく価値が最も重要。自分がダンケネディのようになることができたならと想像するだけでワクワクしてくるし、そうなりたい。私を当選させてください！

3、コンサルタントを目指すのであればやはり業界の権威までなれるよう狙います。でなければコンサルタントにはなりません。

[返信](#)



401. ささてい より:

[2017年8月3日 9:39 PM](#)

①士業・コンサル・コーチ業の現実の悩みに対して、目の前にある魚に手を伸ばすようにするだけで問題解決できる講座だということがわかりました

②実際に士業・コンサル・コーチをビジネスにしており、集客の問題・単価の低下・キャッシュフロー・クライアントの質・・・正にビデオの中で言っていた問題に直面しています。一日でも早くこの問題を抱えた状態から脱却し、より多くの質の高いクライアントに価値提供できるようになるには、この講座がどうしても必要だと思いました。

③起業して間もない、これから成長を目指す企業に対し、シンプルかつ効率的なマネジメントシステムの構築や生産性を上げるためのタイムマネジメント、成熟期企業経営者向けの相続・事業承継コンサル、起業家およびスタッフがベストパフォーマンスを発揮するためのセルフイメージ向上支援やメンタルコーチを目指しています。

[返信](#)



402. sora より:

[2017年8月3日 9:25 PM](#)

①少ない見込み客でもすむという部分が、希望でもあり、だからこそ、商品に強い興味があります。また、絶対にやってはいけないことでいっている飛び込み営業を自分がしてしまっていたことが衝撃であり、残念でもありました。でも、マーケティングを学び、しっかりと実践すれば少ないリストでも大きな収入を得られることを信じられたので、それが良かったです。

知識がないからこそできるコンサルティングがあるというということを知れたのも良かったです。貴重な動画ありがとうございました。

②今、はじめて接骨院のクライアントを持ったのですが、そのクライアントが本当に素晴らしい方なんです。ミッションに「地域の方々の健康寿命を伸ばし、一億総活躍社会に貢献すること」というのをかけられていました。まだまだ小さい接骨院なのですが、なんとかしてこの人の役に立ちたいと思っています。そのために、自分自身のスキルアップのために、今回の高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れたと考えています。また、僕自身まだまだ駆け出して、飛び込み営業をしてしまっていました。だからこそ、今のクライアントに出会えたのですが、そうではなく、高単価で仕事を取りたいのも事実です。なので、今僕が高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れた理由は、

1. 何の実績もない僕を信じてくれた今のクライアントにしっかりと結果を出させること。
2. クライアントがクライアントのお客さんにも最高のサービスを提供すること。
3. また、僕自身も豊かになりたいので、それを実現すること。この3つです。

③クライアントと一緒に成長していけるコンサルタントになりたいです。また、それを通して世の中の人皆が、マーケティングを基礎知識として持っている社会が作れたらと思っています。何かやりたい！と情熱を持っているのに、ただスキルがないだけで、何も出来ないのは本当にもったいないです。熱い思いを持っている人が、すぐに動き出せるようになっていたら良いと思います。

[返信](#)

403.  DannyBoy より:
[2017年8月3日 9:24 PM](#)

(1) ビデオの感想

今回のケネディの講座が如何に実践的かを具体的に聞いたのが良かったと思います。北岡さんの講座も良かったのですが、北岡さんの講座で学んだ内容をケネディの講座で補強すれば最強になるのではないのでしょうか。

(2) 講座の重要度

重要度はかなり高いですね。北岡さんの講座を見て、講座などでお会いして直接質問もしましたが、埋まらなかったピースがかなりありますが、それが埋まりそうな予感があります。現在企業準備中ですが、企業後でも役に立ちそうなのが良いです。

(3) どんなコンサルタントになりたいか

クライアントの悩みや問題を様々な方法で解決するのがコンサルタントだと思っていますが、その解決の方法が幾つもあると言うお話でしたので、多面的にクライアントの力になれるコンサルタントになりたいと思っています。

[返信](#)

404.  jimbakezang より:
[2017年8月3日 9:23 PM](#)

1. 必ず前入金、雑費の請求は不可、といった、具体的で、かつ、成功する人とそうでない人を分ける差がわかった点。

中谷さんの、電話2本で140万円利益、の話。すでに成功しているひとでも、使えるノウハウが満載なのだろうと期待がもてる。

2. とても重要。「魚の釣り方」がわかり、「釣れる魚を目の前に出してくれる」の両方を手に入れられる。成功者の「当たり前」を自分にインストールできる。

3. 理想の顧客とだけ仕事をし、彼らに最高の価値を提供し、その結果、この世界を、もっと幸せな世界にし、そして望む利益を得ているコンサルタント。

[返信](#)

405.  わたる より:
[2017年8月3日 9:13 PM](#)

1. コンサルタントとして成功するための5つのポイントがわかりやすかったです。5つのポイントを聞いて、前回のインタビューで楠瀬さんがいっていた、「地図」ということも理解できました。

2. 現在、コンサルタントとして、副業の準備をしている状態です。コンサルタントの他にセールスライティング、コーチングをパッケージにしてクライアントへの価値提供を考えています。コンサルタントとしては、全くの初心者なので、この地図があれば、迷わずクライアントに価値提供できる自信があります。

3. 私は、クライアントが求めている価値を提供できる集客・売上アップ専門のコンサルタントです。

[返信](#)

406.  赤いりんご より:

[2017年8月3日 9:00 PM](#)

①このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？

最後まで動画、楽しめました。
ありがとうございます。

やはりインタビューシリーズが一番興味深かったです。
北岡さん、楠瀬さんに続き中谷さんが出てきた時には「あ、やっぱりこの人だよね（笑）」とちょっと吹き出してしまいました。

ちょっと気付いたのですが、みなさん同じことについてお話をされているな、、、というのが一番の気付きでした。
やはりビジネスの原理原則ですね。

②この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

ビジネスの原理原則が学べるこの商品を手に入れる事は、生涯に渡って私の人生を変えるものになると感じました。
現時点では何よりも最重要です。

欲しい理由はいくらでもあるのですが、

- ・自分が向かっている方向は正しいのか？
- ・正しいのではないとすれば、どこに向かうべきなのか？

この2点について特に理解したいと思いました。

③あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

高額のフィーを取れるコンサルタントになりたい！というのは当然のようにありますが、それよりも何よりも大事にしたいのは「あなたにお願いして本当に良かったです！」と言われるようなコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

407.  ルフィ より:

[2017年8月3日 8:42 PM](#)

ひとつひとつ、ゆっくりゆっくりと進んでいく。
これこそ『気づき』であった、時間には、分と秒があるのを忘れていました、ありがとうございます。

[返信](#)

408.  よし より:

[2017年8月3日 8:39 PM](#)

1. ダン・ケネディのコンサルティンクが13パターンもあるのが驚きでした。クライアントの管理で、どういう関係性を顧客と築けばいいのか？もっと知りたいと思いました。あと、中谷さんが電話2本で、純利益140万円なんて衝撃すぎます！そんなに即効性があるんだ、というのが良かったです。

2. ダクレクト出版の商品はどれも欲しいですが、優先順位トップ1になりました。この商品は、ダン・ケネディの真髓が余すところなくインストールされそうだから欲しいです。

3. ダン・ケネディのような、顧客にビジネスの真実を伝えられるコンサルタント、稼げるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)

409.  佑介 より:

[2017年8月3日 8:30 PM](#)

(1) このビデオの感想。今までのビデオを通して感じた事はコンサルタントになるのは難しい事では無くて、ちょっとしたコツがあるのかな？と思いました。

ダンケネディは、キャリアを通してコンサルタントに必要な知識やノウハウ、マインドなどを蓄積していった。それを公開するって物凄い事だなと思う。あとは行動に移すだけ。楽しみです！

西塾さんも興奮するほど、本当にいい商品なんだろうなって、三本のビデオを見て思いました！

(2)欲しい理由。ダンケネディのコンテンツって言う事は大きな理由の一つ。変化球では無くて直球で教えてくれる。だから、わかりやすい！

コンサルタントというのは、初期投資が必要ない事。自分が持っているスキルや知識を使って人を助けてあげる事の出来る素晴らしい職業だと思っているから。

今、会社員として働いているが、そういった方向性を考えている。

(3)クライアントに貢献出来る事。そもそも貢献できなければコンサルタントに価値は無いから。

それは、色々な貢献の仕方があると思う。

僕は、はっきり言って見た目、権威性は無いタイプなので、クライアントと共に成長したいし、そういうコンサルタントがいたっていいかなと思います。

PS.ここまでのビデオシリーズ楽しく拝見させて頂きました、ありがとうございます！

[返信](#)

410.  ばけん より:

[2017年8月3日 8:20 PM](#)

ゴールは自分が決めるものですね。
いつから始めるのか、どこまでいきたいのか。
気持ちのスタートを切る覚悟ができそうです。

[返信](#)

411.  れお より:

[2017年8月3日 8:19 PM](#)

ウェブ開発の仕事をしています。
キャッシュフローの悪さには本当にいつも悩まされています。
ビデオの中でも言われてましたが、日本人の気質といいますか、前金で代金をもらうのはなかなか言い出しにくいところがあります。それを気後れすることなく前金で受け取ることができるようにする方法はすぐにでも知って実践したいです。
正直、前の2つのビデオは見てませんが、中谷さんがオススメしていることもあって、とても興味を持ちました。
コンサルタントとしてもクライアントにフィードバックもできるようになりたいという気持ちがますます強くなりました。

[返信](#)

412.  山口 より:

[2017年8月3日 8:07 PM](#)

1.ワクワクする内容です。
本当にコンサルタントが出来るか不安がありましたが、この道標さえあれば間違いないと思います。
2,今ちょうどゼロからスタートするところです。何もないところから加速する原動力がまさにこの商品です。
これを手に入れる入れないが私自身の人生の分れ目な状態ではないだろうかと考えてます。成功、成長するための必須なものと認識です。

3.コンサルタントは、様々な人、企業の抱えてる悩み、問題を解決していく素晴らしい仕事という認識です。人という接し、自身の成長もできるもの。それがコンサルタントではないでしょうか？

[返信](#)

413.  西田 より:

[2017年8月3日 8:05 PM](#)

困っている経営者を救いたいという想いはコンサルタントを始めた当初から変わらず持ち続けていますが以前、僕がうまくコンサルティングの価値を伝えられずに、救えなかった経営者の方がいて非常に悔しい思いをしたことがあります。

ケネディを学ぶことによって、そういった人たちを救えるようになり、
その方たちの商品で、お客さんを救う
それが、社会の為であり、自分の為にもなる
コンサルタントとしてそうありたい。

[返信](#)

414.  中村真啓 より:

[2017年8月3日 7:50 PM](#)

(1) コンサル経験ゼロの人に向けた内容が少し今回は薄いと感じました。
現在コンサル業を営んでいる人にとって、必ず役に立つ事は中谷さんのコメントで説得力を感じ取れましたが、逆に、コンサル未経験者からすると、実際起業をする際のケアがどのくらいのレベルまでケアされているか、少し理解し辛く、不安が残りました。
ビデオ2では楠瀬さんの今の収入元は確保すべし、という意見、そして、中谷さんの現コンサル程即活かせるという意見
この二つの考え方があり、勇気を持って実践して行こうという事だと私は理解しました。

(2) 私にとって、このコースのポイントは、高収入、そして、経験ゼロ、この魔法の言葉に食いつきました。
事業を起こしても、軌道に乗るのは3年はかかる、楠瀬さんの言葉が、妥当なように思います。中谷さんの、現在コンサル事業をしている人程即結果がのこせる、これも本当だと思います。
そんなにうまい話は無いと思って間違いないと感じています。

しかし、その上で、経験ゼロ、時間的余裕も無い人間がコンサル業の可能性にすがりたい気持ちも捨てられません。
コースで学んだコンサルスキルが、飲食経営に及ぼす影響、コンサル業での安定収入は、努力する価値は大きいと思います。現在も、マーケティングを学んでいく中で、着実に、業績を伸ばしてきています。実行する事で、結果が出る事は喜びであり、自信にもなっています。他のお店が気にならなくなってきました。
このコースを手に入れて、新たに挑戦してみたい、実行してみたい、自分の成長をみてみたいと思っています。

(3) 私自身が成長し、挑戦したいと思っても、中々気持ちばかりで一步踏み出せないでいる事が多く、自分の経験やスキルをどこで、どのように活かしたら良いか気づけず、悩んでいました。そして、誰かに自分の話を聞いてもらって、
背中を押して欲しいといつも思っています。
そんな私のような、やる気と挑戦心を持った社長の方がたと一緒に、その悩んでいる社長の背中を押してあげられる、そして共に繁栄し、自分も成長して行けそうな方々と、仕事がしてみたいです。
たくさんのお金をもらって、自分も成長できる仕事は最高ですね！

[返信](#)

415.  たーなー より:

[2017年8月3日 6:56 PM](#)

1. コンサルティングはアドバイスが主体とばかり思っていたので、実はアドバイスや知識を伝えることはあくまで1つの形態でしかないと言っていたのには普通に驚きました。そうではなく別の

価値を提供するというのが聞いていて気になりましたし、さわりを教えてもらえただけでもよかったです。内容はぶっちゃけ気になってしょうがないですが・・・。

2. 基本的な考え方から実践まで原理原則として身につけられるのではと思ったらすごく重要なのではと個人的に思いました。

あとは、ダンケネディの本当にそれしかないくらいのポイントをつかんだ教え方やユーモアのある思わず吹き出してしまうくらいのしゃべり口など、人となりが好きなのも欲しい理由です。

人として成長したいのもあるし、稼ぐことでたくさんの楽しみも経験したいです。そして家族や友人を手助けしたり、社会貢献もできたらと思います。そのためにも考え方の基盤というものを身体に沁みこませるためにも今回の教材は適しているのかなとも思いました。それも欲しい理由の1つです。

3. 僕からコンサルティング受けて本当に良かったと思ってもらえるコンサルタントになりたいです。情報だけではなく、付加価値も与えられる人になりたいです。

[返信](#)



416. a より:

[2017年8月3日 6:44 PM](#)

実行すればすぐに成果が出る行動は案外簡単なものなのかもしれないと思え、自信ができました

[返信](#)



417. 山川 より:

[2017年8月3日 6:36 PM](#)

- 1 漠然とした内容ではなく、講座の内容についてしっかり紹介されているところが良いと感じました。
- 2 コンサルタントとしてスタートしようとしている私にとって、必須の講座だと感じています。思っていたより実務的・実戦的な内容も含まれているようで、非常に興味をひかれます。
- 3 顧客に確かな価値を提供できるコンサルタントになりたいと思っています。

[返信](#)



418. Kinoko より:

[2017年8月3日 6:19 PM](#)

先払いの重要性が分かりました。

[返信](#)



419. 岩永研一 より:

[2017年8月3日 6:00 PM](#)

中谷さんを含めた3名の方が、すぐに反応が出ると聞いて、どんな内容なのだろうと感じています。早く商品の詳細が知りたいです。

[返信](#)



420. 佐藤幸喜 より:

[2017年8月3日 5:53 PM](#)

コンサルティングをするにあたって、クライアントを見極めることや、マインドが大切なことが参考になりました。

[返信](#)



421. ビジネスDr.X より:

[2017年8月3日 5:50 PM](#)

あ

[返信](#)

422.  池田 より:

[2017年8月3日 5:38 PM](#)

1. 3本通してですが、実際にコンサルで実績のある方のお話は説得力がすごいです。
2. 最近、人の役に立つ、世の中に貢献するといった言葉がすごくひっかかります。そのために自分の経験をどう活かせばいいのかのヒントがこの講座の中にある気がします。
3. 成果にフォーカスせず、相手の問題、悩みにきちんと向き合えるコンサルになりたい。

[返信](#)

423.  take より:

[2017年8月3日 5:23 PM](#)

- ・自分の知識や経験、価値を安く見積もるな！
- ・自分の知識の棚卸し
- ・理想の顧客をまず、決める

等など・・・まだまだ自分に未完成な部分が多かったです。

様々なスキルも多少大事だと思いますが根本的なベースがしっかりあれば多業種にわたるコンサルティングが可能だとつくづく感じました。

みなさん、コンサルティングで年収1億を達成しましょう！

[返信](#)

424.  大阪コンサル より:

[2017年8月3日 4:56 PM](#)

- 1.実業でコンサルティングをしていますので、より高いスキルが得られるのでは？と、欲しくなりました。
- 2.本当…欲しいスキルがどんどん出てくるんです、現場に出ていると。ただ、会社勤務のコンサルタントなので、パートナー会社とがなくて、限定的なコンサルティングしか出来ていないと感じる事もあります。
ここからブレイクスルーする為に、ケネディのメソッドは取り入れたいです。
- 3.クライアントから聞いた課題、現場で抽出した課題を、全てワンストップで解決できるコンサルタントを目指します。

[返信](#)

425.  スコトーマ より:

[2017年8月3日 4:38 PM](#)

1. ダンケネディのビジネスモデルを聞くだけでも、価値があります。「いつ見るの？ 今でしょ！」
2. クライアントが、より良いビジネスパートナーになれそう。
コンサルスキルの幅が広がりそう。
自信につながりそう。
一過性のものではなく、長く使えそう。
落とし穴を防げる部分がありそう。
人生が豊かになりそう。
いろいろな価値提供ができそう。
自分のブランディングにも役立ちそう。
ビジネスを通して、喜びが今より増えそう。
自分が好きな人たちと仕事ができそう。
3. クライアントに喜んでもらいながら、自分も成長していき、クライアントに再投資する循環を作れるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)426.  kamax より:[2017年8月3日 4:05 PM](#)

1. ゲストの方々が、「ダン・ケネディそこまで言う！？」と思ったというのが耳から離れません。このエキスパート達に凄いと言わしめるこの商品の内容が気になって仕方ありません。地図があって、その先に魚がぶらさげてあって、後はあなたが取りに行くだけだ、と。どんな凄い内容なんでしょう！？

2. 今、怪我をして入院中でして、会社を長期間休んでおります。「人生のはしごを架けかえるチャンスは今しかない！」その勢いでダイレクト出版さんから色んな教材を買って目下勉強中です！現在、寺本さんのコピーライティングの教材を買って進めている最中ですし、中谷さんのファンになってしまい、リッチ・シェフレンの教材も絶賛取り組み中です。コピーライターになりたいのか？インターネットマーケッターになりたいのか？ただ、「コンサルタント、いいなあ〜」大きく心が揺さぶられる毎日。「俺、本当はコンサルタントになりたいんちゃうか？」考えが変わるくらいこの商品が欲しくてたまりません。何でこんなにダイレクト出版さんはマーケティングが上手なんでしょう！？完全に罠にはまっています。この3つの教材を同時に学んでもいいのでしょうか？教えて下さい。

3. 私が今身を置いているのは、インバウンドが儲かれば会社が乱立し、ブームが過ぎれば路頭に迷う社長が増えるような”バス業界”なんです。もちろんDRMの概念などありません。そういった社長を正しい方向に導けるようなコンサルタントになりたいです。「業界に大変革を起こしたい！」そう思っております。

[返信](#)427.  yamada より:[2017年8月3日 3:57 PM](#)

コンサルの仕事って今まで抽象的だったのですが、実践している方々がそれぞれの体験を話していたのでわかりやすかったです。

[返信](#)428.  Ricky より:[2017年8月3日 3:46 PM](#)

①後払いにはNGだという事。頭のなかでは後払いがスタンダードになっている。自分がクライアントの立場なら当然後払いにしてもらおうだろう。ほぼ間違いなく。このスタンダードがいとも簡単に先払いしてしまう？どういう事なのか早く知りたいです。

②高収入コンサルタント養成講座を手に入れる重要度はかなり高いです。という事はこの講座での教えによると高い値段で買ってしまうという事なののでしょうか……笑。自分は今までの経歴からコンサルタントに向いていると思う。人にアドバイスしてありがたいと言われる事が楽しいという事も知っている。こういう仕事がしたいなとも思っていた。が今後何もしなければコンサルタントなんか始める事はないだろう。それは何をどうすれば良いかわからなかったから……でもコンサルタントを養成する講座がある事を知ってしまったし、チョットだけ内容を聴かされたので凄く気になっている。半分くらいは足を突っ込んでいる気がする……。あとは値段次第かな〜

③今考えてるだけでも自分が通っているお店でこうすればもっと伸びるだろうと思うお店がたくさんある。実際そういう話をしたりもする。もしコンサルタントになるならこの講座を基礎にして何か新しい形のコンサルタントを創り出してみたい。

[返信](#)429.  柳井康伸 より:[2017年8月3日 3:40 PM](#)

このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？

* より具体的なコンサルタントとしての行動が学べる

* 先にフィーを貰うなど、今まで自分で避けて考えようとしなかった事を考えさせられる

この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？
その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

- * 現在雇われ社長だが、このスキルを持って近い将来コンサルタントとして起業したい
 - * スポーツ分野への参入を考えているのでそのための基本スキルとして考えたい
 - * 1人でも「食っていける」自信をつけたい。
- ⇒要はこのスキルで自分の次のステージを築きたい

あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

スポーツ業界で「データ分析」によるゲーム解析を提供し、選手、コーチ、クラブに
ベネフィットを提供できるコンサルタント

[返信](#)

430.  宇野景明 より:

[2017年8月3日 3:28 PM](#)

報酬を事前入金でもらうことはどんな商売をしても難しいことだと思うが、それを確実にできる方法があるということに大変興味を持った。
コンサルタント業を始めるにつてはわからないことが出てくると思うのでそれについての特にクライアントの獲得などについての具体的な方法が示されているというがひじょうに価値があると思う。
クライアントから絶対的な安心感と信頼されるコンサルタントになりたいと思う。

[返信](#)

431.  織田信長 より:

[2017年8月3日 2:35 PM](#)

1. 実用的なノウハウになるとの内容で、直ぐに手に入れたいと感じました。
2. 自分自身の事を自分が好きになる為には必要であると感じました。
3. コンサルティングする相手を明確に定めあらゆる方法で実現させるコンサルタントになりたい。

[返信](#)

432.  marin より:

[2017年8月3日 2:16 PM](#)

- ① 集客やビジネスが少しかけ垣間見れたこと。
(飛び込み営業NG、クライアントに成長する伸びしろあるか、先払いメリットなど)
※ちょっとした違いを知るだけで、大きな成果を生む事も可能だということ。
- ② いろんなサービスのコンサルがあることを知り、コンサルのハードルは下がりましたが自分が伝えられる価値は何があるんだろう？と思案中。
ビジネスやコンサルをやる上で、絶対学ばべきノウハウの1つだと感じています。
その人の解釈(理解度)によっては、小さな投資が未知数的な可能性の扉を開く鍵を手に入れるくらいのお宝だと思っています。
- ③ 知識も力もないので、あくまで理想です。
不要な、無駄なボトルネックを見つけ改善できるコンサルタント。
そうすることで、会社は純利益をあげ、社員を時間労働から解放できる、両方にとってWin-Win。

[返信](#)

433. 武石 より:

[2017年8月3日 2:07 PM](#)

①コンサルタントの起業からビジネスの作り方までのポイントを改めておさらいしてもらい大変役に立ちありがたかった。

特に雑費の請求はしてはいけないとか自分の存在を見込み客にしっかり伝えるの処はこれからしっかり実行していきます。

② ①でも話したように自分では分かっているつもりでいたが実はまだまだ、ほとんど聞いただけで残念だが応用は全く効かない状態だと思う。これでは実践で時間ばかりかかってしまいそうだ。早くに、ある程度の成果を出して行く為に是非とも必要だと考えている。

③経営を大所高所から見れるよう経営マニュアルをしっかり身につけて活用し成果を出せるコンサルタントになりたい。

[返信](#)

434. R・マフィー より:

[2017年8月3日 2:07 PM](#)

〈今回のダン・ケネディの「高収入コンサルタント養成講座ベーシックコース」が欲しいです！！〉

ベーシックコースだけでなく、その上級コースもまとめて買いたい、のが本音です。

既に、6年前からコンサルタントとして活動しています。

実際に、取り組んでいることは、社会的に前例がなかったビジネスであり、コンサルタントとしてひろく普及させ、日本社会へより社会的還元力のあるサービスにする為には、このダン・ケネディから学ぶ「コンサルタント」業は、僕にとってとても大きな大きな価値を生み出すことになります。

現に、社会的ポジションとして、始めた「コンサルタント」業は、既に6年が経っており、クライアント数は少なくても、一人当たり、LTVでみると、150万円前後は、サービスを継続的に、利用されているとおもいます。その道しるべを作ってくれたのは、実は、「ダイレクト出版」さんからの、ダン・ケネディ商品がすべてであり、今でもルーツになっています。メンタルの支えになっていたのも確かです。

そのような経緯もあり、「前入金」は常識で取り組んでいる一方、「後入金」慣習が常識にある企業様をクライアントにすることも多く、どうにか「前入金」ビジネスを当たり前に、持っていきたいと挑んでいます！！もっと、クライアントに楽しんで、喜んでもらえる、イイ・ビジネスがしたいです！！よろしくお願いします！！

文頭で伝えておくことだったかもしれませんが、中谷さんのレビューは、かなりモチベーションを、上げてくれました。リッチとエベンに多くの「学び」を受けていて、中谷さんへの尊敬の念が大きい中での、今回のレビュー・トークはとても参考になりました。それだけでも、満足しています。ありがとうございます。

[返信](#)

435. H.Y. より:

[2017年8月3日 2:06 PM](#)

1. チェックリストが参考になりました。さっそく行動してみようと思います。

西塾さんの大人のオシャレ感や上品さがすごく醸し出されている動画です（笑）

中谷さんとのインタビューを見て、買いたい欲求がでてきました（汗）

2. 今のビジネスがあまりうまくいっていないので、不安が尽きることはありません。

今すぐにでも新しいビジネスを育てておく必要があるので、

すでに持っている知識やスキルと相乗効果がでるのでは？と思いました。

口下手で喋りがうまくないのですが、自分の未来が明確に見えワクワクしています（笑）

最後に、ダン・ケネディのコンサルタント養成講座と聞いたら、ファンとしては買いたいですね（笑）

3. お客様と共に成長し、相手の問題を発見し、最適な選択肢を出せる価値の高いコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



436. トッシー より:

[2017年8月3日 2:04 PM](#)

- ①顧客に対して低姿勢でお願いするのではなく、強気な価値提供を行えるのがベストだと知れた。
- ②現状より規模を拡大させたいので、コンサルタント養成講座で自分が把握しきれていない箇所を洗いざらい見つけて実践し成果を出したい。
- ③クライアントが望む結果にこだわり、その分大きなフィーを手にするケネディのようなコンサルタントになりたい。

[返信](#)



437. anrrie より:

[2017年8月3日 2:02 PM](#)

魚の例え面白いです。
私もケネディの商品を持っていますが、ものすごい興味を持ちました。
三人のエキスパートのコメント非常に参考になりましたし、内容がすごい気になります。

[返信](#)



438. シダ より:

[2017年8月3日 1:48 PM](#)

- 1)雑費の請求、後払い、クライアントとの過度の親しさ・・・NG。 それだけでも気づきになりました。コンサルタントとしての「在り方」を考えさせられました。
- 2) コンサルタントで仕事する上でも手引きとなるとと思いますが、実業にとっても有益な事だと思います。
- 3) 正しくクライアントに貢献でき、自分も楽しく成長できるコンサルタント

[返信](#)



439. たたたたつじ より:

[2017年8月3日 1:41 PM](#)

お客さんをお願いして仕事をもらうのではなく、どうやったら”お客さんから「お願いします」”といわれるセールスプロセスを作るのか？
仕事をもらうではなく‘仕事をおねがいされる’スタンス。
コンサルティング・ビジネスで一番大切なのは、クライアントとコンサルタントとの関係。このビジネスの一番重要な基礎がこの関係が大切。
今まで自分の頭のなかで常識だと考えていた内容が崩れていくのを感じました。
今日一日で一番心に響いた言葉です。

[返信](#)



440. にゃお より:

[2017年8月3日 1:27 PM](#)

レビュープレゼント企画、、、
私もよく楽天黄金期にやっていました。

私の場合は、今後コンサルタントを得ての研究者になりたいと考えています。
ビジネスにおいてモデリングはとても大切なこと。また、早期に結果を出せることだと知っています。
話を聞いているだけでも、参考になることがたくさんありました。
すぐに実践していこうと思います。
また、フレンドリーになりすぎない方が良いて「わかるー」って思いました。
女性の場合は、どうしてもここが難しいところかなと思います。

お客様の仕事の研究をするのは好きなのですが、実際のところコンサルタントは自分に向いてないような気もしていたり。仕事に才能は必要ではないとわかっているのですが、そういう不安が解消できるものであれば良いなと感じました。

[返信](#)



441. いしかわ より:

[2017年8月3日 1:07 PM](#)

5つのポイントでも、そうですが目指す所がはっきりとしている事は、とても、安心できると思います。ビデオ1からでいらしゃる方がみても、気づかされる事がある講座は、とても欲しいと、手に入れたいと感情が高ぶっています。このコースを手に入れるという事は、今まで仕事に対して会社内ではトップになりたく仕事に対して考え、行動してきましたが何か物足りなさが感じていました。結果は、ついてきましたがやはり自分がやりたい事は、別にあると思いコンサルタントの道を目指す事にしました。しかし、巷では胡散臭いものがあふれていて、何かから学べがいいのかかわからないものばかり。ダン・ケネディの書籍とかは、多くはありませんが読ませてもらってます。気づかされる点事がよくあり、そうだなと思い知らされる事が多いので、その後ダン・ケネディの講座は是非とも欲しいですね。クライアントから感謝されてお互いに成長できるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



442. 吉川 より:

[2017年8月3日 12:33 PM](#)

①今まで自分が思っていたことが、いくつか覆されました。
特にお願い営業はしない、断ってもいいという考え方が印象的でした。
でも考えてみると当たり前のことで、自分の知識やアドバイスが全ての人に役立つわけではないので、自分が役立てる人を決め、最大限価値を与えることを意識すべきだと思えました。

②5つポイントの最初でも言われていた通り、成功する人の考え方を取り入れるのは重要だと思います。
だから、この商品を手に入れることは、自分にとっては最大限重要なことです。
ダン・ケネディのコンサルティング13のパターンなども少し触れていましたが、知識がなくてもできるコンサルティングなど今の自分では考えられません。
41年もコンサルティングをしている方が、どのような過程でそのような考え方に至ったのか、是が非でも知りたいです。

③自分が最大限価値を与えられる人に、最大限の価値を与えられるコンサルタントになりたいです。

[返信](#)



443. 野城 より:

[2017年8月3日 12:29 PM](#)

コンサルタントは、確かに身ひとつでできます。しかし、ひとりには限界があって、仕事が増えると、忙しいばかりになってしまう。それにあわせて、収入も伸びなくなります。初期の頃を思えば、これもひとつの目指す場所ではあると思うが、それ以上が、なかなか難しく、大きな壁となっている。
コンサルタントの立ち上げだけでなく、次のステップへの課題、ヒントが得られる教材であることも期待します。

[返信](#)

444.  強みさがし より:
[2017年8月3日 11:58 AM](#)

今できる事は、オフラインで、リッチの考え方を知り、ダンの実践的手法を取り入れることを、やる段階です。

[返信](#)

445.  根本 より:
[2017年8月3日 11:29 AM](#)

1.少ない人数と深くかかわっていく事に強みがあるので、興味をもちました。

2.私の行っている教育事業に生かせると思いました。

3.クライアントの人生をより豊かに変えていける、コンサルタントになりたいです。

[返信](#)

446.  山本直美 より:
[2017年8月3日 9:27 AM](#)

クライアントにもっとも適したアドバイスができるように、更に多方面から自分に対する投資をしなくてはいけないと思いました。人生の経験はありますが、それだけでやれるとは思いませんので、知識がなくても大丈夫のような話もありましたが、若い人はそんな状態でも勢いでやってしまえるかも知れませんが、自分は無理だと思います。ただ得意分野だとやれるかも知れないと思いました。もっとその分野を極める努力をしようと思います。

[返信](#)

447.  ビジネスDr.X より:
[2017年8月3日 9:12 AM](#)

年収300万円を稼ぎたい！

[返信](#)

448.  小高 一政 より:
[2017年8月3日 8:29 AM](#)

①このビデオの感想を教えてください。どんなところが良かったですか？

キャッシュフローの重要性については全くの同感です。また、コンサルタントは「労働集約型」なので、レバレッジを掛けにくいと聞いたことありますが、労働時間に対してレバレッジをかける「タイムレバレッジ」という考え方が出てきたのはとても興味あります。

②この高収入コンサルタント養成講座ベーシックコースを手に入れることは、あなたにとってどれくらい重要ですか？その理由、欲しい理由をたくさん教えてください！

ダン・ケネディの教材なので、問答無用で「価値のあるもの」と認識しています。また、私のセカンドキャリアを決定する重要な教材になる可能性があると思ってます。そのくらい重要です。

③あなたは、この講座を通してどんなコンサルタントになりたいですか？

クライアントの問題を正確に把握し、真摯にその問題に対するソリューション・課題解決案を提供、またはクライアントと共に一緒に問題解決に取り組める価値の高いコンサルタントに（もしなるならば）なりたいと考えます。

[返信](#)

449.  菊地 より:
[2017年8月3日 8:03 AM](#)

①中谷さんが使ってすぐに効果が出たとおっしゃっていたので、すごく実践的なんだなと思いました。西埜さんもすごくおもしろい内容だとおっしゃっていたので、とても気になってしまいました。ダンケネディの考え方プラス使うやり方がつまっている講座なんだなと思いました。ダンケネディのことを語られているのを聞くと、本当に好きだ

しおもしろい商品なんだなということが伝わってきます。わくわく感がすごい伝わってきました。

②ちょっとかじるくらいしかまだダンケネディの商品は購入できていないのですが、もっと聞いてみたいと常々思っている一人です。まずコンサルタントに対してのイメージが変わったこと、情報が多い世の中で潜在需要が高まっていること、自分の経験、知識、価値を提供できることを考えるとコンサルタントという職業に対して、見方が変わりました。職業の選択肢のひとつとして考えられるようになりました。自分の知識、経験を正しく効果的に相手に届けられるよう、マインドセットや運用の仕方を知りたいです。

③自分の知識や経験で人の人生の役に立ち、人生の質を高めることができ、その結果自分の人生も高められたらこれ程やりがいのある仕事はないのではないかと思います。共に成長していけるようなコンサルタントです。

[返信](#)

450.  INてぐらる より:

[2017年8月3日 7:12 AM](#)

①コンサルタントの具体的なモデルがわかって、とても価値あるものだった

②コンサルタントになる地図が、手に入るので、とても重要

③分析重視のコンサルタント

[返信](#)

451.  白井雅晃 より:

[2017年8月3日 6:02 AM](#)

1.前回のビデオと同様にインタビューしている時に買いたいという感情にさせられたところが1番良かったと思っています。

2.自分のビジョンを達成されるために必要なものがこの商品には詰まってると思ってます。この商品を手に入れることでビジョンを達成させるための明確な道標になるような気がしてます。

商品購入後の欲しい具体的なベネフィットは、売る技術、顧客に提供できるスキル（商品）

この2つがあれば、ビジョンに近づいて行くと考えてます。

3.顧客を喜ばせるコンサルタント

[返信](#)

452.  ひー より:

[2017年8月3日 3:41 AM](#)

「高収入コンサルタント養成講座ベーシックコース」楽しみです。

[返信](#)

453.  KENT より:

[2017年8月3日 2:42 AM](#)

1) アドバイスに対してお金をもらうわけではない。

2) 予告編を観たので欲しくなった。

3) クライアントと共に成長し喜びを分かち合うけど過度に親しくならないコンサル

[返信](#)

454.  平井 より:

[2017年8月3日 1:19 AM](#)

1.コンサルタントの方が実際、ダンケネディの情報を消化されて自分のビジネスに生かしていることを理解できたのがよかった。

2.ダンが考えるコンサルタントとしての価格戦略や商品構成などを知って、現在の自分のものを改善・ブラッシュアップさせたい。付加価値を高めるために良い示唆を得られるのではと思っています。クライアントに対する自分の向き合い方についても示唆を得たい。

[返信](#)



455. FJT より:

[2017年8月3日 12:41 AM](#)

地図であるという意味がよくわかりました。地図がなかったり、違う地図が巷に溢れていたり大変ですが、明確な地図があるというのは、心強いです。

中谷さんのたとえがわかりやすく、よく理解できました。

三方よしという言葉がありますが、コンサルティングの仕事はこういうことかな、と思いました。

お手伝いしたい人（会社）がいますので、そのために自分自身も成長するために、身に染み込ませたいです。

[返信](#)



456. 晶 より:

[2017年8月2日 11:00 PM](#)

ビデオ1から今回のビデオまでエキスパートの方々がそれぞれの視線で感想を語ってくれていたところがよかったです。

本当に価値のある情報というか知識を手解きしてくれているというのがわかります。

このビデオを手に入れることは

これからの人生をどう

したいのか自分に問いかけて、問いかけて答えを出さないと。

これからの時間をクリエイティブなことに挑戦することに費やすか

テレビの前で、垂れ流される情報の波をかぶり続けるだけなのか。

真剣に覚悟を決めないと。

と、思いつめるぐらい欲しいです。

[返信](#)

© ダン・ケネディの高収入コンサルタント養成講座 ベーシックコース

- [会社概要](#)
- [特定商取引法上の表記](#)
- [プライバシーポリシー](#)
- [お問い合わせ](#)