

## 小さな会社が最少予算で士業を味方につける方法

0～10分	セミナー開催の経緯／コンテンツの作り方／自主開催セミナーと依頼セミナー／主催側の意図／セミナーはホームゲームだった／一圓さんのセミナーについて／テクニク的なことも考えていた
10～20分	セミナーの入りを大事にしていた／すごいと思わせることから入った／「なぜ売れないのか」を選んだ理由／褒めて距離を縮める／外注に意識を集める／あまり経営については解説しなかった
20～30分	外注と外部専門家の違い／踏み込みすぎない／分野に対して言い方を変える／苦痛から逃げる／「機能の説明」ではなく「用途の説明」がよい
30～	一つの信頼を得ると他のことが言えるようになる／次のステップへ変化させる／セミナーのまとめ方