

イベントプランナー養成講座 全体の流れ

3ヶ月で学び、卒業検定で実際にイベントを主催します。
入口から自立まで、およそ1年。免許でいう「仮免 → 本免許」の形です。

STEP 0 募集・選考 2〜4週間 記述式の応募＋30分の面談。少人数のため、選考があります	STEP 1 学ぶ 3ヶ月・全12回 動画（週1回30〜40分）＋月1回のゆかりさんとのZoom。毎回テンプレを1枚提出	STEP 2 仮免 第12回 筆記テストと企画発表。合格すると卒業検定へ進めます	STEP 3 卒業検定 6〜9ヶ月 自分の地域でイベントを主催。マルトが伴走します	STEP 4 称号を付与 開催のあと 開催の成功をもって「イベントプランナー」に	STEP 5 その後 自分の地域で 自分の仕事に活かす／フランチャイズに加盟して続ける
--	---	---	--	---	--

入口 — 募集と選考	
応募	記述式（いまの状況／これまでしてきたこと／仕事への思い／大切にしていること）
面談	30分。ゆかりさんが直接お話しします
定員	1期は少人数（3〜5名を想定）
受講料	35万円（案・未確定） 一括／分割のカード決済

卒業検定 — 実際に開く（マルトが伴走）	
ゴールは「自分が主催者になる」こと。	
時期	やること
1〜2ヶ月目	地域と日程を決める。自分の開催したい趣旨を固め、一緒に主催する仲間を探す
2〜4ヶ月目	協賛営業。目標額に届くまで回る
4〜7ヶ月目	ボランティアを集め、企画会議を回す
1ヶ月前〜当日	当日の段取り・進行・運営（マルトも当日入り）
開催後	記録・お礼・会計の締め → 称号を付与

資格を取ったあと	
立場	できること
イベントプランナー（資格のみ）	本人が主催する協賛型のイベントを開ける 開催ロイヤリティ 協賛総額の10%
フランチャイズ加盟店	協賛型に加えて企業型も開ける。資格者が監修すれば社員を担当に置ける 加盟料＋利用料 10%
🌱 加盟の条件：事業所ごとに資格者を1名以上。お金を払えば誰でも加盟できる形にしません。	

3ヶ月で学ぶこと 全12回

受講生の負担は週1回・動画30～40分+テンプレ1枚。
3ヶ月を終えると、自分の企画書と協賛提案書が手元に残ります。

回	テーマ	中身	提出するもの
1ヶ月目 — なぜイベントが仕事になるのか			
1	イベントは、人と関係をつくる手段	売り込む営業と、場をつくる営業の違い。保険の営業でイベントをやる人がいなかった理由	いま困っていること
2	結マルシェの仕組み	主催・運営・資金の役割分担。協賛でまかない入場無料にする理由。六者の持ち帰り	仕組みを自分の言葉で
3	「やりたい」を企画に変える	地域の困りごとから企画を立てる。誰のための一日かを決める	企画シート（第1稿）
4	【Zoom】企画を言葉にする	ひとりずつ企画を話し、その場でほぐす。「できません」を「やってみようかな」に変える回	企画シート（第2稿）
2ヶ月目 — お金の集め方（講座の核）			
5	協賛は「もらう」ではなく「対価を渡す」	フットサルチームを5年続けられた理由。相手に何を返せるかを先に決める	提供できるものの一覧
6	協賛営業の型① 会う前と、初回	どこに声をかけるか。アポの取り方。初回で必ず聞くこと	訪問先リスト20社
7	協賛営業の型② 提案と、その後	提案の組み立て、断られたあとの残し方、紹介の広げ方	協賛提案書（第1稿）
8	【Zoom】ロールプレイ	実際に協賛のお願いをやってみる。その場で直す	提案書（第2稿）
3ヶ月目 — 人の集め方と、当日まで			
9	仲間の集め方・育て方	ボランティアをどう集め、どう任せるか。個性のちがいを前提にした声かけ	チーム構成の案
10	当日までの段取り	逆算スケジュール、会場の押さえ方、備品、印刷物（マルトの手順書を使います）	逆算スケジュール表
11	守ること（安全・お金・約束）	後援申請、保険、こどもの写真の扱い、協賛金の会計、当日の事故対応	リスクの洗い出し
12	【Zoom】仮免試験	筆記テスト+企画発表。合格すると卒業検定へ	企画書（完成）

ゆかりさんが出るのは、月1回だけ

第4回・第8回・第12回のZoomと、選考の面談。動画は2～3日でまとめ撮りし、スライドと台本はマルトが用意します。話すことに集中していただけます。

受講生とのやりとりは、ゆかりさんが

質問への返事、相談、面談はゆかりさんが直接。受講生にとっても、そのほうが安心です。
マルトは手間を減らす道具を用意します。提出はフォームで自動集計、声かけは定型文、回答は下書きまで作ります。