

## 今日からはじめる介護ビジネスの【集客・販促】

### セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~17:00（※途中休憩を挟んでまいります）

## I. 今日からはじめる、介護ビジネスの営業戦略 ——必ず結果が出る。営業力を高める9つのポイント

1. 御用聞き営業が基本
2. 営業をするのは誰なのか
3. 営業ターゲットは誰なのか
4. 紹介者のニーズは何なのか
5. 心をこめた営業。どうすれば気持ちが伝わるか
6. 施設の“売り”を考えると営業が変わる
7. 営業ツール・チラシは誰がどうやってつくるか
8. 見学をしてもらうためのきっかけづくり
9. 業態別にみた、今すぐ効果が出る営業のコツ

・訪問介護・看護事業所／デイサービス／ショートステイ／  
サービス付き高齢者向け住宅／有料老人ホーム

## II. 営業力強化の決め手。組織づくりのポイント ——なぜ効果が上がらないのか？問題は組織にある

### ○組織づくりのプロセス

- ・全社的な目標設定を行なっているか
- ・組織の目標と個人の目標が合致しているか
- ・目標を達成できる組織になっているか（指揮系統・人員）
- ・営業活動のルール（ノルマ・マニュアル）はあるか
- ・目標を達成するためのフォローアップがあるか

### ○管理者教育（問われるのは管理者のセンス）

- ・指示よりもまず行動を
- ・従業員の悩みに気づけるか
- ・いいチームにはいい人が集まってくる

### ○従業員教育（いかに営業力UPに結びつけるか）

- ・「従業員そのものが商品」という認識
- ・責任感と権限委譲+数字ノルマ
- ・介護記録を活用した教育・情報共有のすすめ

### 講師プロフィール

**伊藤 亜記**（いとう あき）  
株式会社ねこの手  
代表取締役

短大卒業後、出版社へ入社。祖父母の介護と看取りの経験を機に、社会人入学にて福祉の勉強を始める。1998年、介護福祉士を取得、老人保健施設で介護職を経験し、ケアハウスで介護相談員兼施設長代行を務める。その後、大手介護関連会社の支店長を経て、「ねこの手」を設立。

現在、旅行介助サービスや国内外の介護施設見学ツアーの企画、介護相談、介護冊子制作、介護雑誌の監修や本の執筆、セミナー講師、TVコメンテーター、介護事業所の運営・営業サポートなど、精力的に活躍中。2007年7月に発行された『添削式 介護記録の書き方』（ひかりのくに）は11刷となり、介護業界の書籍や雑誌販売が難しい中で1万部を突破するベストセラーとなる。

08年10月からは介護マネジメント介護隊事業部長（旧・合同会社介護隊COO・副代表）、他介護関連会社の顧問も務める。介護福祉士、社会福祉主事、レクリエーションインストラクター、学習療法士1級。

本セミナーをはじめ月刊誌・  
資料集・書籍は、WEBでも  
お申し込みいただけます。

ホームページ上では、弊社のセミ  
ナー・展示会・刊行物等のご案内と  
商品検索がご利用いただけます。  
また、メールマガジン【総合ユニコ  
ム通信】を毎週配信しております。  
ぜひとも、メールアドレスをご登  
録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>