

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10のポイント

はじめに、伊藤講師のプロフィールから学ぶ介護現場の問題点

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. 成功体験を捨てる覚悟、ゼロからはじめる気持ち
10. 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
 - ・ 目標設定の明確化と共有化
(経営改善・モチベーションアップ・クリーンアップ)
 - ・ 定期的なアンケート調査の実施と活用方法
 - ・ 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
 - ・ 年間目標の設定方法とスケジュール表
 - ・ 営業日報の書き方(共有するべきポイントは)
- 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

III. 質疑応答

事前アンケートと当日頂いた質問への回答

※事前アンケートにご協力下さい

セミナー参加者には、事前アンケートをお送りいたします。

頂いた質問については、講演中および講演後の質疑応答の時間で回答させていただきます。

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12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援隊事業部長(旧・合同会社介援隊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。

前回参加者の声

●こんな方が参加されています

- 集客・販促のポイントがわからない
- すぐに実践できるアイデアが欲しい
- 入居率が頭打ち。打開策を知りたい
- 法人全体の営業力強化を図りたい
- 管理者に必要なセンスを学びたい
- スタッフ教育の方法を知りたい
- 組織づくりのプロセスを学びたい
- 自社の強みをPRするコツを知りたい
- 営業経験が無いのですべてが勉強です

●受講後の感想

- こんなに解りやすいセミナーははじめて
- 会社に帰って学んだことを皆に伝えたい
- 現場を知っておられるだけに納得の内容
- 事例が具体的で非常にわかりやすい
- 今の業務を見直す良い機会になりました
- 営業に関する考え方が変わりました
- モチベーションのあがるセミナーでした
- 今までの活動が中途半端だったと実感
- まず自分から変わることが大事だと痛感