

好評につき  
追加開催

利用者獲得・入居者募集など介護・医療事業者にとって営業力強化は死活問題。  
ポイントを押さえた営業戦略・組織づくりを実行して着実に結果を出す！

# 今日からはじめる 介護ビジネスの【集客・販促】

- 経営不振は「制度」や「人材」のせいではない。介護現場に圧倒的に足りない“営業”の発想を鍛える！
- “すぐに結果の出る”営業のコツから“継続して結果を出す”ための組織づくりまで横断的に解説
- 問われるのは管理者のセンス。人材育成のポイントと介護記録を活用した教育・情報共有

ご あ ん な い

介護保険制度設立から10年。介護が措置からサービスへと進化するなかで、より優れたサービスを提供する事業者が選ばれる時代となりました。しかし、優れたケアを自負しながらも利用者・紹介者へのPRが拙いばかりに過当競争に敗れる事業者も少なくありません。多額の集客・販促費をかけても効果が上らず、入居者・登録者が思うように集まらないのはなぜでしょうか。

これからの介護ビジネスには効果的な集客・販促戦略が不可欠です。「誰が営業をするのか」「施設の「売り」は何なのか」「具体的な営業目標はあるのか」など、ポイントを押さえた活動が大事であり、さらには組織づくり・社員の能力UPも地道に行なっていかななくてはなりません。本セミナーでは、介護分野における営業のプロフェッショナルにご登壇いただき、介護現場に圧倒的に足りない“営業”の発想をいかに組織へ浸透させるのかについて、そのノウハウを事例を交えて解説していただきます。

お願い：ダイレクトメールの送付先変更または中止をご希望の方は、お手数ですが封筒ラベルに要件をご記入の上、総合ユニコム(株)企画事業部までFAXにてご連絡ください。

## セミナー参加申込書

### 今日からはじめる介護ビジネスの【集客・販促】

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
		●参加費振込予定日 月 日 (担当者名)	
●所在地(〒 )			
TEL ( )		FAX ( )	
●出席者名①(フリガナ)		●所属部署・役職	
●E-mailアドレス			
●出席者名②(フリガナ)		●所属部署・役職	
●E-mailアドレス			

©0320110716-050

日 時 2011年7月12日(火) 13:00～17:00

会 場 アクセス渋谷フォーラム

東京都渋谷区渋谷2-15-1

渋谷クロスタワー24F

TEL 03-5774-2320

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 37,800円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税1,800円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

35,700円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税1,700円を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社

兼 シニアビジネスマーケット

〒104-0061 東京都中央区銀座2-8-15 共同ビル  
TEL 03-3563-0025(代表)

ホームページアドレス <http://www.sogo-unicom.co.jp>

※ホームページでは、総合ユニコムの出版物・セミナーのご案内をしています。

## お申し込み方法

フリーダイヤルFAX番号

左記のFAXが通じない場合は



0120-05-2560

03-3564-2560におかけ直し下さい。

総合ユニコム株式会社 企画事業部

TEL03-3563-0099 (直通)

- 「参加申込書」が到着次第、参加者宛に「セミナー参加証」「請求書」「銀行振込用紙」をお送りいたします。「セミナー参加証」は開催当日に忘れずにお持ち下さり、受付にご提示をお願いいたします。
- 参加費は、セミナー開催日の3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)までに下記指定銀行の口座にお振込み願います。※振込手数料は貴社にてご負担願います。

\*振込先 みずほ銀行 銀座支店 普通預金 No.2360120  
口座名 総合ユニコム株式会社

- セミナー開催日(講座開始日)の3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)までにお振込みが間に合わない場合は、恐縮ですが弊社企画事業部(TEL.03-3563-0099)までお振込日をご連絡下さい。
- お申込みが開催日直前の場合、もしくは「参加証」「請求書」等の到着が開催日直前の場合は、会場受付にて現金でのお支払いとなります。当日現金でのお支払いが難しい場合はお振込予定日を事務局までお知らせ下さい。
- 申し込まれた方が参加できない場合は、代理の方にご出席いただいで結構です。ただし、キャンセルの場合は、開催日3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)までに必ず事務局にFAXにてご連絡下さい。ご入金額より返金手数料2,000円(1件当たり)を申し受けます。なお、開催日2営業日前以降のキャンセルにつきましては、参加費全額をキャンセル料として申し受けます(その場合、原則としてセミナーの当日配布資料をご送付いたします)。
- お席は、受付順に当方に指定させていただきます。
- セミナー会場内は禁煙とさせていただきます。また、講演内容の録音・録画、講演中のパソコン・携帯電話のご使用は、固くお断りいたします。
- ご記入いただきました個人情報、当社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- 主催者及び講師等の諸般の事情により、講師の変更やセミナーを中止させていただく場合がございます。その際には、セミナー・フォーラムお申し込み時にご記入いただいたご連絡先へ、事務局からご連絡をさせていただきます。

## 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&amp;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