

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

1. 御用聞き営業が基本
2. 営業ターゲットは誰なのか
3. 紹介者のニーズは何なのか? 選ばれる事業所の要件
4. 心を込めた営業。どうすれば気持ちが伝わるか
5. 見学をしてもらうためのきっかけづくり
6. 施設の“売り”を考えると営業が変わる
7. 営業力の源泉、人材獲得のポイント
8. 営業ツール・チラシの作りかた・配り方・送り方
9. 営業をするのは誰なのか(介護職の活用)
10. 【業態別】すぐに効果が出る営業のワンポイント

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

- まずは現状把握から。労使の本音をアンケートから分析
 - ・ 介護職員のモチベーション・悩み・不安
 - ・ 経営者が抱える問題・課題
 - ・ 人材育成に関する問題・課題
- 組織づくりのプロセス
 - ・ 現場スタッフの「働く4大欲求」を押さえる
 - ・ 事業所のコンセプトワークとスタッフへの周知
 - ・ 社会人としての常識、法人ごとのルールの徹底
(資料:業務チェックシートの活用)
 - ・ スタッフの能力と業務内容の把握
 - ・ 目標設定の明確化と共有化(資料:営業目標シートの活用)
 - ・ 定期的なアンケート調査の実施と活用方法
- 組織づくりのポイント
 - ・ 指導担当の明確化
 - ・ 上司・同僚との信頼関係づくり
 - ・ 介護記録を活用した教育・情報共有の勧め
 - ・ 営業日報の書き方(共有すべきポイントは)
 - ・ 2012年度介護報酬改定を受けてどう行動するか
- 営業目標達成のための3つの不可欠
 - ・ その1:顧客を“獲得しなければならない”意味を教える
 - ・ その2:人材獲得、人材育成の好循環
 - ・ その3:知らないでは済まない! コンプライアンス・リスクヘッジ
(介護保険法・個人情報保護法・道路交通法etc.)

III. 質疑応答——事前アンケートと当日頂いた質問への回答

伊藤講師執筆の最新資料集、ついに発刊!

介護ビジネスの顧客獲得&人材育成実践資料集

●2012年1月発刊 ●定価36,750円(税込)

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、出版会社へ入社。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し、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、(株)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13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)、他医療・福祉法人の顧問も多数務め、10年4月からは子どもゆめ基金開発委員に就任。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。

これまでの参加者の声

●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
- 今の販促方法が正しいのか確認したい
- 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
- 会社の売りが何なのか、改めて考えたい
- 現場を知っておられるだけに納得の内容
- 介護記録・コンプライアンスの重要性
- 職員と向き合う、あきらめないこと
- 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

※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。