

突然のFAX失礼致します。本日は、弊社セミナーのご案内を致します。貴重なFAX用紙・トナーを拝借することを御容赦くださいますよう、お願い申し上げます。
今後FAXがご不要の方は、お手数ですが下記にご記入の上、返信をお願いいたします。
□FAX不要(チェックをお願いします) FAX番号()

満足度97%！！満室対策の実践ノウハウをスクール化

～高齢者施設の満室対策！ 相談員・営業担当者向け営業技術習得～

今から使える！ 営業力強化スクール

基本編

満足度97%^(※)の好評企画「初めて学ぶ 営業力強化スクール 基本編」から、ご要望の声が高かった部分を集約し再構成！「営業が苦手」「思うように成果が上がらない」という相談員様を中心に、施設の満室に向けた具体的手法の基礎を習得いただけます。営業戦略・営業計画の策定を通じた実践のきっかけとして最適の講座です。
(※)ご来場者アンケート設問「今回の講座はご自身の学習や今後の事業運営に役立つヒントがありましたか」より、「大変参考になった」「参考になった」の割合に基づく

カリキュラム

本講座の五大特徴

- ◆稼働率向上の基礎的な考え方を学べる！
- ◆実践的・実務的な営業トークを学べる！
- ◆相談案件の先行管理手法を学べる！
- ◆自施設のウリとなるものを見つけられる！
- ◆介護事業所営業マニュアルを持ち帰れる！

- ケーススタディ：地域の中での自施設のポジション
- 講義：満室対策の基本や見学対応のコツなど
- ケーススタディ：自施設のウリとなるものを見つける
- 講義：ウリを打ち出すツール作りとは
- 講義：営業計画を立案し、実践的な営業とは
- ケーススタディ：「営業トーク」フレーズの基本と活用
- ロールプレイング：ウリを元に営業フレーズを活用

【日 程】＜大阪会場＞ 1月 17日(火)

【時 間】10:00～17:00 (開場9:30)

【講 師】株式会社日本経営 沼田潤
関東に拠点がある大手民間介護事業所にて、10年以上介護現場の経験を経て施設管理者の経験を有している。その経験を踏まえ介護施設の満室対策の営業手法を実務的な側面から解説します。

【会 場】＜大阪会場＞ 緑地公園駅ビル6F
(北大阪急行電鉄 緑地公園駅直結)

【対 象】主に介護保険系高齢者施設の
営業担当者様

特別養護老人ホーム、介護老人保健施設、通所介護、通所リハビリテーション、特定施設入居者生活介護、住宅型有料老人ホーム、短期入所生活介護、小規模多機能、サービス付き高齢者向け住宅における相談員、営業職員などの営業担当者様

受講料：10,800円(税込)
※10,000円(税抜)
先着50名様
多数の申し込みが想定されるため先着対応と致します

※受講者数5名に満たない場合は開催を中止させていただく場合がございます。
※受講証はお申し込み後、メールもしくはFAXでお知らせを致します。
※主催者側の都合により当日のカリキュラムが予告なく変更する場合がございます。
※やむをえず講師が変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

▼▼ 御申込書 FAX番号 0120-85-2502 ▼▼

Webサイトからもお申込できます。http://nkgr.co.jp/seminar001

貴法人名		住所		〒	
		TEL		FAX	
メールアドレス (弊社からの情報配信等をメールにて希望される方はご記入ください)				Mail:	
お名前		役職		お名前	役職
お名前		役職		お名前	役職

※個人情報の取り扱いにつきまして、本申込書に記入いただきました個人情報は、申込みの管理事務、弊社からの各種ご案内に利用し、その他の利用でご迷惑をお掛けすることはございません。
※コンサルティング会社、会計事務所、社労士事務所などの同業者のご参加はお断りいたします。

お問合せ先：株式会社 日本経営 <http://www.nkgr.co.jp/>
TEL:0120-65-1162 FAX:0120-85-2502 E-mail: seminar@nkgr.co.jp 担当：小倉（おぐら） 経営をトータルにサポートする

<大阪> 〒561-8510 大阪府豊中市寺内2-13-3 日本経営ビル
<東京> 〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-20 天王洲郵船ビル22F
<福岡> 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-11-5 アサコ博多ビル7F

※ビデオ等の録画機および録音機の持込はご遠慮願います。
※資料請求のみのお申込はお断りさせて頂いております。