NK GROUP
株式会社 日本経営

介護福祉施設 集中支援 プロジェクト

オンライン セミナー

デイサービス事業所管理者各位

稼働率向上に直結！営業しやすくなる

セールスポイント 強化塾

ウリのない施設はない！
気づきと言語化のプログラム

お困りではありませんか？

- ここ何年も稼働率が伸び悩んでいる…
- 営業に対する苦手意識が強い…
- そもそもアピールポイントが思い浮かばない…

― 3つの受講メリット ―

- 施設の魅力、他との差別点がわかる！
- 説得力のある営業トークが身につく！
- 訴求力の高いチラシが作れるように！

2022年1月開講	第1講 1月11日(火)	第2講 1月25日(火)	第3講 2月8日(火)	時間 全回オンライン開催 17:00-18:30	定員 1月・6月各 30名
2022年6月開講	第1講 6月7日(火)	第2講 6月21日(火)	第3講 7月5日(火)	料金 30,000円 税込	

デイサービス事業所版

稼働率向上に直結！営業しやすくなる

セールスポイント強化塾

どの施設にも必ずある、人を惹きつけるセールスポイント。
「中の人」が気づかない施設の魅力を言語化することで、営業スタイルも成果も自ずと変わる！
稼働率改善に根本から挑む、**課題フィードバック式**の強化カリキュラムです。

カリキュラムのご紹介

※すべてオンライン開催
※1月開講・6月開講共通

第１講　オリエンテーション・準備編

- 稼働率向上を実現する「**視点**」とは？
- 見逃しやすい「自施設のセールスポイント」**一覧**
- 自施設の「ウリ」はこうして探す！

次回までの課題

- SWOT分析シートの作成
- 現場ヒアリングシート
- 成功事例の情報収集

第２講　セールスポイント編

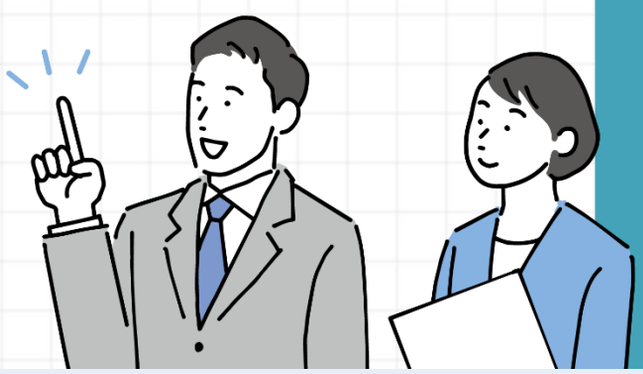
- クロスSWOTを用いた訴求ポイント整理
- 問い合わせが増える**チラシ**作成のツボ
- ケアマネ**反応率**がUPする営業ファイルの作り方

次回までの課題

- 訴求ポイント整理シート

第３講　営業活動編

- セールスポイントをフル活用するノウハウ
- 「自施設の魅力」が**現場改善**にもたらす効用
- －総括－　営業活動の成果を高めるもの



NK-GROUP 日本経営

セミナーページよりお申し込みください

https://nkgr.co.jp/seminar/care-strategy-improvement-quality-72632/

1. 日本経営セミナーページにて参加申込を行います。
2. 参加者の方に、開催当日に視聴リンク（URL）が届きます。各自の端末からアクセスしてください。

※当日、開講前に視聴リンク（URL）をお知らせします。事前に接続可能か確認の上、各端末から接続してください。
※参加者側のカメラ設定によっては、画面と氏名が表示される可能性がございます。事前に設定確認・変更をお願いします。
※機材の故障その他理由により、セミナー開始時間を10分過ぎても配信開始できない場合には中止とし、改めて担当者からご連絡いたします。
※録画、録音、撮影については固くお断りさせていただきます。これらの違反が発覚した場合、法的処置を取らせていただく場合がございます。
※視聴に使用される端末の処理速度や回線によっては、映像や音声が乱れる場合がございます。
※視聴されるインターネット環境での制限により、再生ができない場合がございます。
※ご視聴状況に関するお問い合わせにはお答えしかねますのでご了承ください。

主　催　株式会社日本経営　　**お問い合わせ**　日本経営セミナー事務局　**TEL:** 0120-65-1162　**MAIL:** seminar@nkgr.co.jp

※個人情報の取り扱いについては日本経営グループホームページでご確認ください。 https://nkgr.co.jp/privacypolicy/
※税理士、社会保険労務士、コンサルタントなど、同業の方のご参加はお断りしております。また、資料のみのご請求、当日のビデオなどの録画・録音機の持ち込みはご遠慮願います。
※ご参加者数が5名に満たない場合は勝手ながら開催を中止させて頂く場合がございます。また、当日のセミナー内容は多少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。