

講座内容&スケジュール

大阪会場

2019年 7月14日(日)
(株)船井総合研究所 大阪本社
12:30~16:30 [受付 12:00~]

東京会場

2019年 7月21日(日)
(株)船井総合研究所 東京本社
12:30~16:30 [受付 12:00~]

講座	セミナー内容
<p>ゲスト講師</p> <p>12:30 ~ 13:30</p>	<p>事故新規8名/月&事故売上200万/月を実現するオフライン集患のノウハウ</p> <p>セミナー内容抜粋 ① オフライン交通事故集患において大切な考え方 セミナー内容抜粋 ② 圧倒的集患数を実現する地域コミュニティの創り方 セミナー内容抜粋 ③ 損保、医師、弁護士、車屋との関係性構築 セミナー内容抜粋 ④ 交通事故集患における今後の展望</p> <p> 株式会社AMBER(陽だまり鍼灸整骨院) 代表取締役 徳良 裕司 氏 岡山市南区で交通事故新規10名超/月、交通事故売上150万超/月を継続的に達成。近隣の整骨院9件、損保会社4件、車屋4件、弁護士1件、損保会社1件と連携。こうした地域ネットワークを活用することで、オンライン広告宣伝費が「0円」でも、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。交通事故売上を収益の柱に据えることで、生産性200万/1人を実現している。</p>
<p>ゲスト講師</p> <p>13:30 ~ 15:00</p>	<p>損保(保険)会社担当者の現場の実態と交通事故治療の未来</p> <p>セミナー内容抜粋 ① 損保会社の実務の考え方と社内体制 セミナー内容抜粋 ② 損保会社の窓口担当者の整骨院に対しての考え方 セミナー内容抜粋 ③ 本当の意味で柔道整復師が注意すべきこと セミナー内容抜粋 ④ 損保会社の最新動向から読み取れる交通事故治療の未来</p> <p> 弁護士法人心 代表弁護士 西尾 有司 氏 三重弁護士会所属 弁護士になって2年目で勤務弁護士をしながら年収1億円超えを達成。独立後は、経営手腕を発揮し、わずか10年程度で弁護士44名を含むグループ総勢160名体制を構築。保険会社側で交通事故事案を扱う中で、被害者に交通事故に詳しい弁護士が付くか否かで賠償金が2倍以上違うこともあることに疑問を持ち、被害者側の弁護士に転身。被害者救済を行う中で被害者の真の望みが「早く治る」ことにあると感じ、1200院超の治療院と協力しながら、賠償金・治療の両面から交通事故被害者の救済にあたっている。</p>
<p>15:00 ~ 16:30</p>	<p>最先端の交通事故患者様の正しい集患と地域連携のあり方</p> <p>セミナー内容抜粋 ① 交通事故分野の動向とポテンシャル セミナー内容抜粋 ② 交通事故新規数10名/月を達成する集患ノウハウ セミナー内容抜粋 ③ WEBマーケティングによる交通事故ブランディング セミナー内容抜粋 ④ 地域コミュニティを駆使した交通事故集患</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ チームリーダー 宮澤 駿 2014年に新卒として船井総合研究所へ入社。入社後は、弊機・仏地業界のコンサルティングに携わり、その後は治療院グループへ。2018年に立ち上げた「整骨院交通事故研究会」の責任者で、現在45名を有している。繁盛院の初診対応や交通事故の業績向上事例を数多く見てきており、最新の繁盛院の現場事例に精通している。コンサルティング分野における強みはWEBを活用した集患とスピード感を重視したコンサルティングに定評がある。また、行動を習慣化して生産性を向上していくことも得意としている。2017年1月から都内において史上最速でチームリーダーに昇格。</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ 北澤 大知 神戸大学大学院を卒業後、船井総研に入社。整骨院の交通事故分野をコンサルティングを専門分野とし、ホームページ・WEBを中心とした「交通事故患者様の集患」を日々全国で指導している。また、医師対応・損保連携に関しても整骨院交通事故研究会にて会員企業とともに研究している。講演実績として、「交通事故患者の対応ができるスタッフ教育」などもあり、損保対応・医接連携の観点からのサポートにも定評がある。コンサルティングモットーは、「収益性と社会性を両立する整骨院づくりのお手伝い」。</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ 小川 裕樹 大阪府吹田市出身。関西大学を卒業後船井総研に入社。入社以来一貫して、ホームページ・WEBを駆使した「交通事故患者様の集患」サポートに注力し即時業績向上に貢献。大学在学時にスタートアップベンチャーの創業に従事し、経営者と二人三脚で経営に携わった経験を持ちそのスタイルを徹底している。</p> <p><small>*セミナースケジュールは一部変更することがあります。</small></p>

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当: 星野

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN! セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/044032>

限定公開!

オンライン広告宣伝費"0円"で、
新規数8名/月、交通事故売上200万/月を実現

交通事故集患

整骨院 × 損保 医師 対応 連携
車屋 弁護士



特別ゲスト講師
弁護士法人心 西尾 有司氏
代表弁護士 三重弁護士会所属



特別ゲスト講師
株式会社 AMBER 徳良 裕司氏
代表取締役 新規数:10名/月 交通事故売上:244万/月 (2019年1~3月の平均)

1,200超の整骨院と提携実績のある、
弁護士法人の代表!

事故新規数10名/月を
持続的に達成する
ノウハウを限定公開!

特集! 整骨院9件×損保会社4件×車屋4件×弁護士1件×整形外科1件と提携し、
事故売上200万超/月を実現!整骨院だからこそできる地域コミュニティの創り方とは!?

特集

2019年最新版!あなたの院の交通事故の集患・業績はこうしてアップしよう!
「広告宣伝費0円」から始める正しい交通事故集患ノウハウを身に着け、
競合院を圧倒的に上回る集患力を身に着けよう!

知識がすべての基礎になる。

全国1,200超の整骨院の交通事故事案に精通。
今、整骨院が知っておくべき事実・知識がある。

私たちは日頃、交通事故の被害者救済として、全国の患者、医師、柔道整復師、損保会社と関わっています。ここ1年で損保会社の接骨院への関わり方は厳しくなっているのは、皆さん、なんとなく感じられているところかと思えます。その具体的な事案はもちろん、今まで皆さんがご存知なかった以下のような損保会社の考え方について、お伝えさせていただきます。

- 接骨院が注意すべき保険会社の動向と取り組み
- 保険会社の考え方と実情
- 今後、接骨院が交通事故治療を扱っていく上で重要なこと
- 明日からすぐに役立つ、損保担当者と上手に関わるための考え方

正しい知識を専門家から知ることがとても重要。

「保険会社の担当者の対応が悪いので代えてほしいが、それは可能なのか?」「1ヵ月以上の施術を認めないということで一方的な話をされた。」など、損保担当者とのやりとりについて相談を受けます。一方で、こういったやりとりの摩擦が起きない先生がいらっしゃいます。それは、こういった知識に自信を持っているかどうかです。

- 任意保険と自賠責保険の必要最低限の知識
- 請求に関する手順や間違った請求方法や内容
- 損保担当者にとっての医師と柔道整復師の相違点
- 整形外科の先生に伝えるべき内容と伝え方

このあたりについても、正確に知っておく必要があります。



現場の先生に求められるのは、知識を応用する力
とはいえ、先生がたにとっては、患者の症状の早期改善と同時に、新規数・単価・売上といった結果が経営的な視点からは大事でしょう。患者が痛みを訴える部位を施術し、十分に通院して頂くためには、現場での応用力が必要なのは、言うまでもありません。リスクを最小限にし、成果を最大にするため、皆さんに知って頂きたい情報があります。少しでも不安があったり、わからないことがわからないという方は、この機会に知識を得て下さい。



あなたの地域はまだまだ集患できる!

弁護士法人心様と関わりの深い先生よりメッセージ
～船井総研の会員制勉強会を代表して～



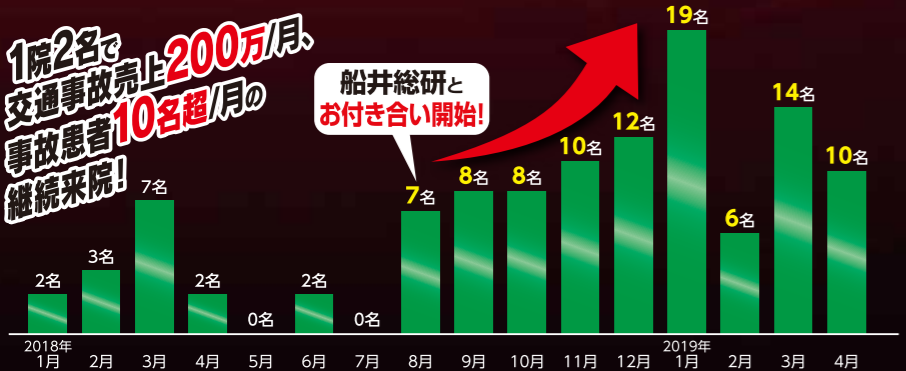
他院の交通事故新規数が減少する中で、
交通事故の患者様を集患し続けるための秘訣とは?

「岡山市で交通事故に遭ったら当院へ!」という認知活動を徹底して行いました。
「カルテ枚数の増加×交通事故啓蒙」で交通事故新規数を最大化させました。

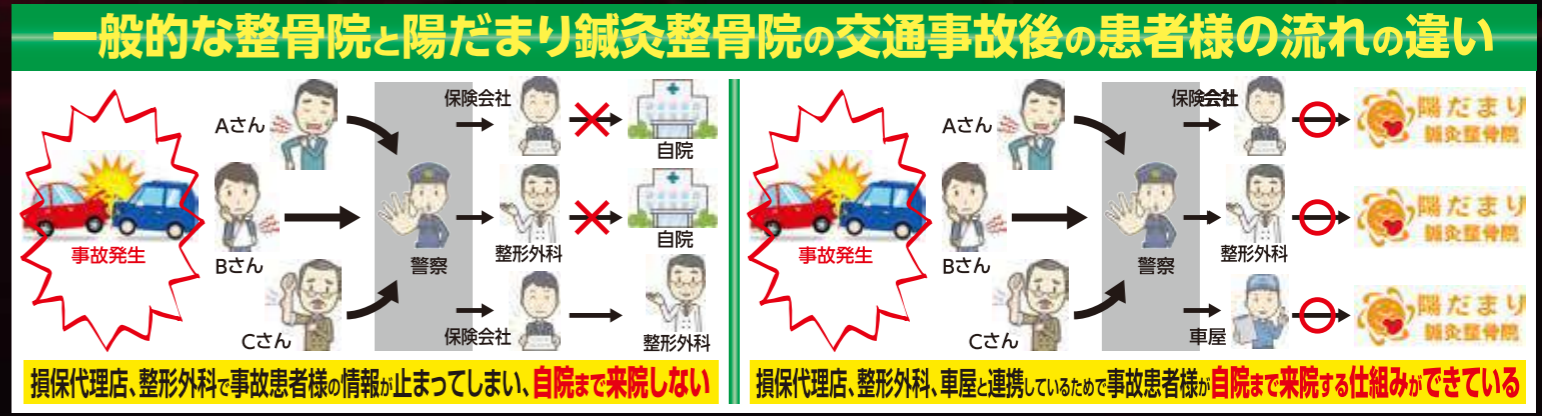
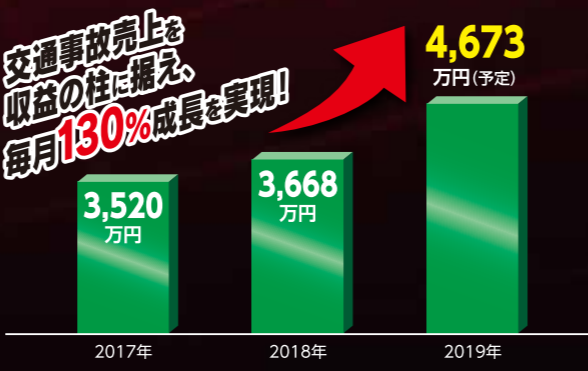
弊社の経営理念は「健康と笑顔を提供し、皆様に必要とされる存在に」です。そして、交通事故の知識・対応についても、岡山市のどの整骨院よりも特化し、弊社に来ていただいた全ての患者様が笑顔になっていただける整骨院を目指しています。
整骨院が交通事故治療及び任意保険、自賠責保険を扱う際において大事なことは、正確な知識の下、患者様により良い治療と最適な対応を行い、患者様目線に立って救済してあげることだと思います。そもそも、整骨院で交通事故治療が受けられることを知っておらず、整骨院に通うことのないまま、適切な治療が受けられず、症状に対する痛みや不安を抱えてしまう方は沢山いらっしゃいます。そのため、まず行うことは、自院で交通事故治療が受けられることを多くの方に知ってもらうこと=交通事故の啓蒙活動です。
弊社はその一環として、整骨院9件、損保代理店4件、車屋4件、整形外科1件、弁護士1件と連携しており、地域内の交通事故に遭ってしまった方の情報がすぐに入ってきます。それ以外にも、院内や地域内での啓蒙活動を徹底することにより、既存患者様やその周囲の方からご紹介をいただく形で、広告宣伝費をかけない状態でも、持続的かつ安定的に集患ができております。また、患者様を中心として関わる方々が満足して示談を迎えられるような対応を行うためには、自賠責保険に関する正確かつ専門的な知識が欠かせません。つまり、今後、患者様を守り、交通事故売上を収益の柱の1つとして考えるのであれば、「集患力」とそれを根底で支える「知識」、そして「対応力」を身に着けることは必須と言えます。本セミナーではこうした背景の下、弊社が行っている取組みを全て公開させていただきます。正しい交通事故患者様の救済のために、1つでもお役立ちできることがあればと考えております。

陽だまり鍼灸整骨院が岡山市の”全ての”交通事故の情報の中心に在る。

交通事故新規数の推移



交通事故売り上げの業績アップの推移



このような整(接)骨院経営者様には**必見の企画**です!

交通事故 月間新規 **10名** | 交通事故 月商 **200万円** | カルテ **30枚** | 施術スタッフ 生産性/1人 **200万円**

全国TOPクラスの交通事故集患力と対応力を誇る
 整骨院経営者&弁護士法人と贈る! **“知識”** × **“集患力”** × **“対応力”**

- ✓ 競合院に負けない、交通事故の患者様が**続々集まる仕組み**を創りたい
- ✓ 交通事故売上**200万/月**を安定的に達成し、収益の柱としたい
- ✓ 広告費を**0円**に抑えて、**事故新規10名/月**を目指したい
- ✓ 損保会社、整形外科、弁護士、車屋と**連携する具体的なノウハウ**を知りたい
- ✓ 損保会社の内情を知り、**正しい関わり方と最新事例**を身に着けたい



交通事故減少時代の今でも、
 地域内での**圧倒的な集患**はまだ**実現**できる!

地域で圧倒的な集患実績を獲得しよう!

全国250社の整(接)骨院の成功事例からわかった!
"競合院に負けない"交通事故実績を創るための5つのポイント

1 交通事故に遭ったら〇〇整(接)骨院へ!を実現する正しい交通事故啓蒙活動

広告宣伝費**0円**で**8名/月**の集患を実現!
 交通事故患者様を紹介してもらうための、**損保会社、整形外科、弁護士、ディーラー(車屋)**との提携方法や営業の方法とは

- 飛び込み営業は絶対にしてはダメ!?提携をする際に必ず押さえるべきポイント
- 交通事故患者様を持続的かつ安定的にご紹介していただくための具体的なノウハウ

交通事故患者様が毎月**10名以上**新規来院し続ける!**圧倒的なWEB集患力**

- 最も多い事故患者様の来院キーワードは実は**〇〇**だった!?250社の成功事例を基に分析し、判明した効果的なPPC、Yahoo広告の運用方法
- 集患数を最大化させるための、“来院したくなる”HPや事故サイトの創り方
- 2019年最新ノウハウ!SNSをフル活用した交通事故啓蒙
- Googleアップデートや広告規制にも左右されないWEBマーケティング対策
- まずは地域で**口コミ数**の1番化を!
 口コミ→来院→口コミ→来院と自動的に患者様が来院し続けるシステム



2 交通事故治療における症状改善、通院の満足度が最大化し、継続来院をしていただく通院指導方法

- 適切に通院頻度を保ち、症状を残さないためのエビデンスを基にした指導方法
- 整形外科(病院)と整骨院へ通院する際、ケース別の最適な通院頻度(ケーススタディ研究)

継続的な通院が大事です。
 途中で通院しなくなると...
 継続的な通院が大事です。



3 整骨院が知っておくべき保険会社の考え方と仕組みを限定大公開!

1 | 保険会社の考え方と仕組み
 「保険会社の組織構造」「決済の仕組み」「事案の管理の仕方」など、保険会社の考え方、仕組みを徹底解説

2 | 保険会社が気を付けるべき損保会社の動向
 整骨院の取るべき損保対応について、保険会社の近年の動向を元にご紹介

3 | 保険会社の考え方を踏まえた交通事故治療の今後
 保険会社への請求が厳しくなっていく中で、交通事故売上を安定的に達成するためにはどうすれば良いのか?弁護士の目線から、交通事故業界の時流を徹底予測!



弁護士法人
 代表弁護士
西尾 有司氏

4 損保会社からの通院ストップがないように!担当者との友好な関係を構築する方法

- 損保会社様と円滑なコミュニケーションをとるためには、先生の勘と経験だけではなく、正しい損保業界側の理解が不可欠です!
- 今さら誰も教えてくれない!? 損保会社窓口担当者の建前と本音
- 損保担当者との関係性を構築するための個別訪問の方法
- 損保会社から見た整骨院の自賠責保険請求の捉え方



5 集患のために絶対欠かせない!整骨院の施術に理解が深い地域内の医師開拓と連携

医師連携・開拓は諦めてはいけません!
 全国から新たな成功事例が集まっています!

- 本当の意味で整骨院の施術に理解を示し、連携できる医師の見つけ方
- 医師のアポ取得方法と共感を頂くための持続的な接点の持ち方
- 医師とコミュニケーションをとるために絶対勉強すべきこと
- 継続的な信頼関係を保つための紹介状・お礼状やお歳暮の贈り方

当セミナー開催に至る背景

皆様、初めまして。私は(株)船井総合研究所 ヘルスケアグループ グループマネージャーの浜崎允彦と申します。まずはお忙しいところ、本DMをお手にとって頂きありがとうございます。ヘルスケアグループでは、整骨院業界の業績向上のお手伝いをさせていただいており、交通事故の分野でも単店で「**交通事故売上300万/月**」を達成するなど、日本一クラスの事例が続々生まれております。

その交通事故の成功事例を生み出している基盤となるのが「**整骨院 交通事故研究会**」であり、発足して1年足らずで会員数も50会員に上り、日々、研究会内における具体的な交通事故へのノウハウは深まりつつあります。

そこで、当セミナーでは、交通事故研究会及び、2月のセミナーでも大変ご好評であった、弁護士法人心様の講座および、岡山市で圧倒的な交通事故集患実績を誇る(株)AMBER様(陽だまり鍼灸整骨院様)をお招きして、「**集患**」と「**対応**」に関する講座を大阪、東京の各会場**50名様限定**で特別に公開させていただきます。(株)AMBER様は、交通事故新規**10名/月**、交通事故売上**200万/月**を継続的に達成しており、施術者1人当たりの生産性も**200万**を超えております。ズバリその秘訣は、**地域の交通事故の情報が集約できる仕組みづくり**ができています。

また、弁護士法人心様は**1,200超**の全国の治療院の交通事故案件を取り扱っており、交通事故分野における**知識、ノウハウ、法律に関する専門知識**への理解は随一です。

さらに、当セミナーでは、上記のゲスト講師からお伝えしていただく情報のみならず、全国**250社超**の成功事例から導き出された**集患ノウハウ**についても明日と言わずセミナー当日から実践できるレベルでお伝えさせていただきます。

つまり、現場レベルの**圧倒的な集患力**とそれを**根底で支える損保対応力**を1日で理解することができます。

自賠責保険を取り扱う整骨院経営者には**必須かつ一石二鳥**のセミナーと言えます。

実際に、2月に開催した交通事故セミナーも有難いことに東阪両会場とも**満員御礼**であり、現時点でも**多数お申込みをいただいているため、残席は今この瞬間にも埋まりつつ**あります。お早めのスケジュールの確保とお申込み手続きをおすすめいたします。



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアグループ
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント
浜崎 允彦

浜崎允彦 プロフィール

250社近くの会員企業を有するヘルスケアグループの責任者。年商1,000万円前後から年商10億円規模の整骨院(企業)まで幅広くコンサルティング実績を持つ。
2018年からヘルスケアグループのグループマネージャー(責任者)に就任。

2月のセミナーを聞かれた全国の先生からの“ご感想”を一部掲載!

お客様のお声
山口県 K様
講座のほとんどが初めて聴く話で衝撃だった。早速今日仕入れた情報を院に落とし込もうと思う。

お客様のお声
富山県 M様
交通事故売上を伸ばしていくうえで、本講座の**損保会社の考え方を**知ることは必須だと感じた。本日仕入れた情報を基に今後交通事故に向き合っていきたい。

お客様のお声
大分県 S様
通常聞けない内容や、**他社様の実践的な事例**を聞くことができ、大変良かった。今日から実践していきたい。

お客様のお声
鳥取県 E様
損保会社の実態を知り、**今後当院が取り組むべきことが明確になった。**

お客様のお声
青森県 W様
損保会社側の情報に加え、**他院の実践事例**もとても勉強になった。

お客様のお声
群馬県 A様
実際の損保会社の実態や考え方を聞ける機会が今までなく、**全てのお話が参考になりました。**前回の整形外科の先生の考えと同じ、なかなか聞けない話を聞けるといふ船井総研さんの講座が素晴らしい。

お客様のお声
埼玉県 U様
損保会社OBの方のお話が聞けたことはとても勉強になりました。**日頃知ることのできない損保会社の事情や裏側**を聞いたことは今後の交通事故患者様救済に必ず役立つと思いました。

お客様のお声
大阪府 O様
元損保会社の方に、損保の裏話を聞き、なるほどと、**今までの損保会社の患者様や私達に対する対応についての合点**がいきました。こういうことを把握しておくことで、今後損保会社とのやりとりの参考にさせていただきます。ありがとうございます。

お客様のお声
愛知県 N様
オンライン・オフライン共に、**今後取り組むべき課題がハッキリ**としました。交通事故集患において、今日の勉強会で見つかった課題を実践していきます。

お客様のお声
静岡県 I様
ここでしか知ることのできない**損保会社側の貴重な話を**聴くことができ、**交通事故治療への考え方が一変**した。

お客様のお声
鹿児島県 T様
具体的な集患ノウハウを知ることができました!1つ1つやるべきことを実践していきます!

お客様のお声
宮崎県 H様
損保会社の現場レベルでのお話を聴くことができ、**参加した甲斐があった。**

FAXお申し込み用紙 **FAX:0120-964-111** 担当/星野 (24時間対応)

「第13回 真の患者救済のための交通事故売上地域一番化への道2019」

ご希望の会場に☑をつけてください。

- 大阪会場 2019年7月14日(日)
- 東京会場 2019年7月21日(日)

お問い合わせNO:S044032

お問合せ
お申し込みに関するお問合せ:星野
内容に関するお問合せ:小川



お申込みはこちらから

- 一般:30,000円(税込32,400円)/1名様
- 会員:24,000円(税込25,920円)/1名様

TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

★ネット(WEB)からのお申し込みはクレジット決済が可能です。

※さらに、メルマガ登録も合わせて可能です。お得な4つの特典も無料で進呈中。

◆ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。ご参加者様の経営状況を理解させていただいた上で、講義内容を吟味することがありますので、店舗数・年商・従業員数についてもご記入いただければ幸いです。

フリガナ	フリガナ	役職		
会社名 (貴院名)	代表者名			
会社住所	〒			
フリガナ	フリガナ	役職	メールアドレス (任意) ※お持ちの方のみで結構です	
ご連絡担当者				
TEL		FAX		
ご参加者お名前	1. フリガナ	役職	2. フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
3. フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
整骨院店舗数	年商	従業員数	整骨院以外の事業をやっている場合	
院	万円	名	1. ()業 2. ()業	

無料個別経営相談について

今回のセミナーは「コンサルタントによる個別経営相談(後日)」がセットになっていますので、安心して御社に合った実施プランを作り上げる事ができます。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)
FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会()研究会

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして提供することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

第13回 真の患者救済のための交通事故売上地域一番化への道2019

▶ セミナー講座内容 12:30~16:30 (受付開始12:00~)

第一講座(ゲスト講師講座)

「事故新規8名/月 & 事故売上200万/月
を実現するオフライン集患のノウハウ」

ゲスト講師①:株式会社AMBER

代表取締役 徳良裕司 氏

- ①オフライン交通事故集患において大切な考え方
- ②圧倒的集患数を実現する地域コミュニティの創り方
- ③損保、医師、弁護士、車屋との関係性構築
- ④交通事故集患における今後の展望

ゲスト講師②:弁護士法人 心

代表弁護士 西尾有司 氏

第二講座

「損保(保険)会社担当者の現場の実態と交通事故治療の未来」

講師:(株)船井総合研究所

ヘルスケアグループ

チームリーダー

アシスタントコンサルタント

宮澤 駿

北澤 大知

小川 裕樹

- ①損保会社の実態の考え方と社内体制
- ②損保会社の窓口担当者の整骨院に対する考え方
- ③元損保OBだから言える、本当の意味で柔道整復師が注意すべきこと
- ④損保会社の最新動向から読み取れる交通事故治療の未来

▶ 2019年 セミナー開催概要

大阪会場

(地下鉄御堂筋線

淀屋橋駅10番出口より徒歩2分)

7月14日(日)

【お申込み締め切り日:7/12(金)17:00】

(株)船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

東京会場

(JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

7月21日(日)

【お申込み締め切り日:7/19(金)17:00】

(株)船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:30,000円(税込32,400円) 会員:24,000円(税込25,920円)

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までにお電話にて担当者までご連絡下さいませようお願いいたします。以降のお取り消しの場合は、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。
- 最少催行人員に満たない場合は、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。
- 会員企業とはFUNAIメンバーズPlus・各種研究会にご入会の院様です。
- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
- 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785700

口座名義:カフナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】

裏面QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、担当までご連絡ください。

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。