



こんな
事務所様は
ご参加下さい

- ✓ 優良顧客を増やしたい…
- ✓ 紹介案件を増やしたい…
- ✓ 営業せずに顧問先を増やしたい…
- ✓ 顧問契約の解約率を下げたい…

紹介の「仕組み化」で **毎月継続して**
顧問5件スポット10件獲得!

紹介の「仕組み化」実践研修

日程 東京会場 **10月22日**または**11月16日**

講座	内容	
第1講座 13:00~ 13:20	紹介を「仕組み」で「意図的」に 増やす提携営業とは？	株式会社船井総合研究所 士業支援部 シニア経営コンサルタント 富澤 幸司
第2講座 13:20~ 14:20	ワーク① & 解説 リストの分類と将来、 紹介を頂くための準備	ソピア社会保険労務士事務所 所長 五味田 匡功 氏
第3講座 14:35~ 15:50	ワーク② & 解説 仕組み運用のための シート活用方法	ソピア社会保険労務士事務所 所長 五味田 匡功 氏
第4講座 16:00~ 16:30	本日のまとめと 明日から実践するヒント	株式会社船井総合研究所 士業支援部 シニア経営コンサルタント 富澤 幸司

WEBからのお申し込みいただけます！

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。

研修情報を下記Webページからもご覧いただけます！



FAXでお申し込み

本DM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。

0120-964-1111 (担当:指田)
(24時間対応)

好評につき
追加開催決定

1日間 集中研修
対象 社労士・税理士・弁護士

紹介の「仕組み化」で

毎月継続して ▶ 顧問5件

スポット10件獲得!

紹介の「仕組み化」実践研修

日程 東京会場 **10月22日**または**11月16日**

このような方におすすめします

- ✓ 優良顧客を増やしたい…
- ✓ 紹介案件を増やしたい…
- ✓ 営業せずに顧問先を増やしたい…
- ✓ 顧問契約の解約率を下げたい…



ゲスト講師
ソピア社会保険労務士事務所
所長 五味田 匡功 氏

詳細は中面へ

士業が紹介を「仕組み」で「意図的」に増やす手法 実践研修

お問い合わせNo.S049569

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX:0120-964-1111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒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
■お申込に関するお問い合わせ:指田 ■内容に関するお問い合わせ:松山
WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 049569 検索

紹介の仕組み化＝提携営業の3つのメリットを紹介します

1 紹介が止まらなくなる

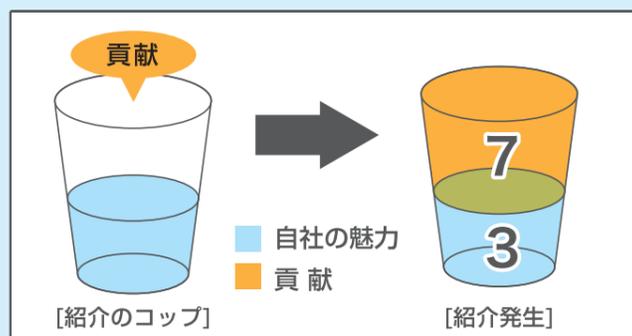
2 顧客を選べるようになる

3 解約率が劇的に下がる

① 提携営業とは簡単に言えば、**貢献**(悪く言えば「恩を売る」良くいえば「徳を積む」こと)を狙って実践することです

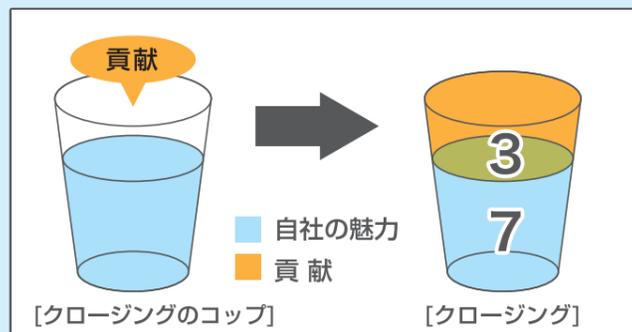
② 提携営業が成果を上げるカラクリについて

■なぜ提携営業を実践すると紹介案件が劇的に増えるのか？



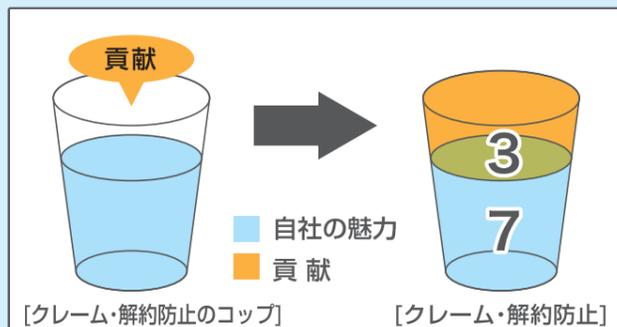
飛び込み営業やFAXDM等によって見込み客を獲得するのではなく、関係者の方に【紹介】していただく事によって見込み客を獲得します。競争優位性がある場合を除き、紹介をもらうために必要な力を10としたときに、自社の魅力が3、それ以外の貢献が7の割合で考えるのが提携営業の基本です。

■クロージングにおける提携営業はあくまで補助。しかし最後の決め手にはなり得る大きな武器



提携営業後、本業以外に貢献をしてくれる安心感から見込み客の獲得は容易になります。ただ、そこからクロージングに持っていくのは通常の営業手法と変わらない総合力がメインになってきます。クロージングするために必要な力を10としたときに、自社の魅力が7、それ以外の貢献が3の割合になり見込み客の獲得とは逆になります。

■なぜ提携営業を実践することでクレームや顧問契約の解約率を下げるができるのか？



「給与計算でミスをした」「競合より報酬が高い」「担当者が頼りない」といったことが発生しても提携営業による本業以外の貢献で得た感謝が保険的な機能を発揮して、クレームや顧問契約の解除を防ぐことができます。

③ 提携営業は貢献度が鍵を握る! 貢献の5分類

		難易度		
		低	高	
貢献度	高	コラボニーズ 本業コンテンツと、顧客のデータベースをコラボさせることで収益に繋げていく方法。提携営業の基本形であり、最も経験とセンスが問われる部分。	売上ニーズ 提携営業において貢献度が高いニーズ。特に決裁者が売上に対するミッションを背負っている場合には有効。	よろずニーズ 提携営業において主要な分類に振り分けができないニーズ。紹介するコンテンツによって貢献度のふり幅が大きく、また結果のコントロールがし辛いためこのニーズを主戦場として取り組むのは難易度が高い。
	低	関係値ニーズ 相手と仲良くなるための手段として用いられる。自社の商品・サービスに付加価値や競争優位性がそれほど高くない場合に、多く用いられる。	コスト削減ニーズ 分かりやすいお役立ちの方法として用いられる。料金体系やコスト削減の手法について一般的に理解しやすいものの方が提案しやすい傾向にある。	

5分類の事例は次ページへ

提携営業＝圧倒的な成果を生み出す営業手法

事例紹介

ニーズ種類	事例概要	ポイント
コラボ	顧客の相互紹介 知り合いの税理士が「良い行政書士を探している」ということだったので、営業力があって、取扱い品目の多い行政書士を紹介。設立と記帳代行業務を両事務所がサービス提供しており、提供サービスが重複していることを課題としていたので、間に入って棲み分けルールを設けた。社労士業務については特にこちらから言及していなかったものの、その2社の動きの中で起きた社労士業務については、社労士事務所に紹介するということになり、継続的な紹介ルートを確認できた。	他士業の評判の良い先生との連携を事前しておくことは非常に重要です。また本ケースのようにお繋ぎする士業同士でサービスに重複がある場合は簡単な棲み分けルールなどを設け、紹介の障害となるハードルを取り除くきっかけづくりまですることがポイント。
売上	WEB製作会社のご紹介 自事務所で依頼したHP制作会社がとても対応がよく、HPの出来栄も良かった。売上UPを図りたいと考えている他士業の先生からどこか良い所がないかと以前聞かれたので、今回自事務所で依頼したHP制作会社をご紹介。その会社でHPを作った結果、成果があがったので感謝される。 HP制作会社から介護事業所も得意としているという話を聞き、顧問先の介護事業所にご紹介した。「話だけでも聞きたい」となり、そのHP制作会社をご紹介。顧問先からは「良い会社を紹介してもらって、ありがとう」ということで、知り合いの会社様をご紹介頂く。また、HP制作会社が「たくさん紹介してもらっているの」ということで顧問契約を頂く。	自事務所が依頼した会社様も提携営業のコンテンツとなる。(良いサービスを提供してくれたかが重要)それで終わらず、そのコンテンツで喜んでもらえる先はないかと考えてみるのがポイント。
関係値	贈答品 たまたまご縁のあった税理士の先生と名刺交換をし、奥様が洋菓子が好きとの話を聞いたので、後日、有名洋菓子の顧問先のお菓子を手配して送った。まさかそんなものが送られてくるとは思ってこなかったということで一度ご挨拶にということで改めてお会いする機会を得る。 事務所の説明等をするすることで信頼を得て、継続的に紹介を頂けることになった。	関係値ニーズを高める取り組みにより会う頻度を増やせば、「単純接触効果」により、好意を持たれやすくなる。関係性が出来た上でビジネスの話をするのがポイント。
コスト削減	電気代(購入単価削減) 新電力の会社を顧問先にご紹介して、電気代の削減を図る。実際にコスト削減を図った顧問先に対して「良かったら知り合いの会社で電気代の削減をしたいと考えているところがあれば、ご紹介ください」と提案をして、顧客を紹介してもらう。 その紹介を受けた企業に対して新電力のご紹介をすると同時に、社労士業務の話もして、ちょうど、どこかに頼まないといけないと考えていたところで、色んな情報もらえそうだから契約したい、となった。	最初から「電力会社の削減コストか会社でいいところがあるので紹介しますか？」と聞いてしまうと代理店のように見られてしまうので注意。「コスト削減とか取組まれていますか？」といった話から始めて、ニーズを引き出してから、提案するのがポイント。
よろず	特許申請(弁理士)紹介 特許申請をしたい会社が、自社の業界に詳しくて、コミュニケーションがスムーズにとれる弁理士を紹介して欲しいとの依頼があり、条件にあう弁理士を紹介する。結果として特許がスムーズに進み、感謝の言葉を頂く。 特許の話が落ち着いた時点で就業規則の見直しも図りたいということでお声がけを頂いており、実際に特許申請が終わった段階で、ご依頼を頂いてスポット業務終了後に顧問契約を締結する。	知り合った会社様に「良い士業の先生をご紹介できます」と伝えておくと、現時点で自社が契約できなくてもつながりができ、問い合わせが入ってきます。そのためにも良い先生方と懇意にする必要があります。



今回の研修で公開する

カリキュラムについて

提携営業のノウハウ (カラクリ)

事例をもとに簡潔に全体像を解説します！

データベース作成

ご参加頂く前にお客様や関係者様と名刺をリストアップ頂き、データベースに入力頂きます。(データベースのフォーマットは事前にお送りいたします)そのデータベースを元にどのような貢献を生み出せそうか分類を一緒にしていきます！

貢献入力表の作成

貢献を行う予定、今後貢献を行った場合の入力を一緒に行います。毎週1回この貢献入力表を更新することで、貢献した企業への貢献ポイントが数値で分かるようになります。(貢献ポイントは数式によって自動で計算されます)

進捗管理表の確認方法・活用方法の説明

提携営業はボランティア活動ではないので貢献度が高い企業からは、ご紹介をもらう仕組みが必要です。貢献度が高いもののご紹介が受けられない際には提携営業方法を変える、本業コンテンツの比較優位性や付加価値を明確化する、販促手段を見直す等の改善が必要です。研修後、自事務所で改善ができるよう実際の事例に基づき改善方法について解説します。

クロージング表の作成

ご紹介をうけた方のクロージングまでを管理するためのシートです。研修後、自事務所で入力・更新ができるよう実際の事例に基づき運用方法について解説します。

研修への参加特典



特典 その1

ゲスト講師が実際に活用している
提携営業管理フォーマット(データで提供致します)

進呈



特典 その2

ゲスト講師が実際に使用しているどの士業でも
使える提携営業のオペレーションマニュアル

進呈

秘

特典 その3

提携営業においてすぐに貢献ポイントを高められる
コスト削減コンテンツ(全国対応)パッケージをご紹介

提供

申込みは裏面へ

所長と副所長(もしくは右腕の方)2名で参加することをオススメします!

- 理由①** 普段外に出ない副所長に提携営業の重要性を理解してもらうことで、所長の提携営業の動きを応援してもらえる
- 理由②** 所長以外の職員も事務所で提携営業を進められるようになる
- 理由③** 一番早く実践できるようになるのは副所長だから

開催要項

日時・会場	2019年 10月22日(火) 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 申込締切日 10月21日(月)17:00まで JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	2019年 11月16日(土) 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 申込締切日 11月15日(金)17:00まで JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	開催時間 13:00 16:30 受付12:30~
受講料	一般企業 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●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きます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	WEBからのお申込み 下記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上でご確認いただけます。 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、下記担当者までご連絡ください。		
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785402 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:松山		

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。

お問合せNo. **S049569** 担当 **指田 宛**

士業が紹介を「仕組み」で「意図的」に増やす手法 実践研修 **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【東京会場】 **2019年 10月22日(火)** 【東京会場】 2019年 11月16日(土)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所		フリガナ	役職			
TEL	()	ご連絡担当者				
FAX	()	E-mail	@			
		HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに をお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・責任者・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報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。
- 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、お申込み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。
 - 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、船井総研グループ・レトリベーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)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 総務課 佐藤 (TEL:03-6212-2923)



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。