

トッププレイヤー兼マネージャーが初めて明かす

経営力・教育力・受任力の全貌！

累積相談**1000**件超

受任率**40%**超

年間受任**100**件超



GRACE
Legal professional corporation

部門年間売上**8.5**千万円(弁護士2.5名+パラリーガル3名)

弁護士法人グレイス

家事部部長 弁護士 茂木佑介氏

特別ゲスト講師

主導権不要・ツール不要・ヒアリング不要のソリューション型面談

離婚業務最新高受任モデル

<PART1>実際の相談風景を動画で見ながら実践して学ぶ



モラハラ夫対応／離婚被請求／不貞・子ありの
離婚請求／自分で進めたい相談者／
離婚を決められない相談者・・・

他、よくある！受任を悩む！事案について、

実際の茂木弁護士による面談を視聴&ロールプレイング

<PART2>ポイント解説を自身の課題に置き換えて学ぶ ※下記一部ご紹介

解説講座①男女別・関心事別トークの押さえどころ

解説講座②相談票から準備する

相談者要素別「引き出し」準備術

解説講座③100件以上の事案をもっても処理が進む事案保有術

解説講座④若手弁護士が半年で一人受任できるようになる育成手法



東京会場 2019年12月14日(土) 大阪会場 2019年12月15日(日)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社
Funai Soken

株式会社
船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

船井総研オフィシャルホームページ

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

離婚・不貞慰謝料・モラハラ 受任力アップ研修

問合せNo:S053525

■申し込みに関するお問い合わせ:中田

内容に関するお問い合わせ:堀本

TEL:0120-964-000

FAX:0120-964-111

(平日9:30~17:30)

(24時間受付)

新たな面談手法 ソリューション 面談とは...

相談者固有の不安点・気になる点を意識！

法律 アドバイス＜実現したい未来とそこへの道筋を伝える



茂木先生の離婚事件受任 & 経営勸所



離婚の相談者と対峙する際、一番大切にしているのは、「**未来への希望**」を見せることです。相談者の多くが、多かれ少なかれ不安やネガティブな思いを抱えて法律事務所の戸を叩きます。せっかく勇氣を出して叩いた戸が、弁護士の一言で閉じられてしまったらどうでしょう。

相談内容に関して「**ゴールを示すこと**」＝「**未来への希望を見せること**」だと考えて、相談しに来たことを絶対に後悔させない、そんな対応を意識しています。

もう一つ大切にしていることは、「**営業しない**」「**グイグイかない**」「**相手の不安・関心事に合わせる**」ことです。

ただし、ポイントを押さえずにこれを実践してしまうと、ただただ**受任率が下がってしまいがち**です。よって、私が面談の際に注意していることは、

- ・面談の主導権を握りすぎない
- ・相談者を情報過多状態にしない
- ・こちらの発言から一切のムダを排除する
- ・弁護士に依頼した場合のメリットを明確に伝える



▲事務所パンフレットの家事部のページ

等々です。他にもあるのですが、船井さんにあとは講座で話してくれ、と言われたので、ここまでにしておきます（笑）。上記をふまえた受任方法により、今年は**チームで離婚分野8500万円の売上**となる予定です。育成面でも、**メンバーの弁護士が自身と同程度かそれ以上の受任率を実現**してくれており、頼もしく、助かっています。

受任におけるテクニック面だけでなく、**部門長として経営的に注意していることや実践していること**、成功談に加え失敗談もご紹介させていただきます。

具体的には、なぜ依頼者のために全力を尽くすのかという点に関わる、我々の**部門の掲げるミッション**について、また、**新人弁護士が6ヶ月で一人受任できる**ようになった**面談同席&フィードバック方法**、そして、一人で**4000万円以上の事件処理を実現**する中で見出した、**最適な事件保有・処理体制**についても当日お伝えさせていただきます。

究極まで相談者に寄り添う面談スタイルを ご自分のものにする1DAY研修

離婚に関する情報がネット上に溢れる中 弁護士に期待されることは？

昨今、離婚に取り組む事務所が増え、ポータルサイトの運用が活況を極める中で、**離婚に関する情報というのは、インターネット上に溢れかえっています**。その気になって調べれば、法的な対応も含め自分でできてしまう、という感覚に相談者になってしまうのも頷けます。

そのような背景において、**いかに相談者の期待に対応できるか**、ということが弁護士に問われることとなります。離婚にまつわる相談者の期待は、いくつかに類型化できます。例えば、「**法的な実現可否**」「**非法律的な不安要素の払拭**」「**弁護士は信頼できるかの判断**」、また、場合によっては**相談者本人さえも気が付いていない「期待」**というものの存在を茂木先生は指摘します。

ここで、**多くの初回面談が、相談者ごとに異なる「期待」に対してしっかり応えられていないまま、従来の法的な内容中心の提案型面談となっているため、相談者の心を掴みきれず尻切れトンボ状態で終了しているのです**。

「期待とはヒントがずれたやり取りや、一方的な提案をしてしまっている」事務所が、実は受任率が低下してしまっている1つのパターンです。

一方的な提案営業から 相手に合わせるソリューション面談へ

もう1つの受任率が高まらない事務所というのは、「**押さえるべきポイントが整理できていない**」パターンです。

大きくは、依頼者の不安点による分類と、争点による分類です。**茂木先生はこれを、「引き出しの準備」と表現されていますが、この引き出しの中身と、出し入れのタイミング**、この2点を押さえることで、格段に受任率を上げていくことができるのです。

目指す受任率に近づくために必要な スタンス・スキル・ツールをお持ち帰いただきます

本研修では、お伝えする内容の再現性を高めるため、ご自身の課題やクセを整理するツールをご準備。**ご自身の状況に合わせた、目指すべき受任率・保有状態見える化し、事務所実践しやすい環境創りをサポートします。**

参加者全員にプレゼント！
スキルマップ／プロセスシート
ロールプレイングマニュアル



2016年茂木先生のセミナーに参加された方の声

過去講座満足度、堂々の100%

ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

非常にためになり、すぐに実行したいと思えるアドバイスが得られました。
私（65期）とあり、毎月ある研修期間で必ずしもわからないが、
おかげで、成果を上げておられるのは、驚きました。
少しでも茂木先生に近づけるため、実践できることを明日から実行していきたいと思っております。

ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

はじめに、先般お話ししていた「法的な面談」一度に身に覚えがなかった、
短時間で、大きな成果を上げられていること、尊敬するところ、下には参考になりました。
ありがとうございました。

ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

大変貴重なセミナーでした。
共感できる話が多かったです。一歩ずつ高い意識を持って、
取り組んでいきたいと思います。

3. ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

離婚という分野に真正面からぶつかり、依頼者に対してよりよい、
体制構築をされていくというの、たいへん参考になりました。私も
もと、努力を続けていたつもりです。

ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

とても新鮮な感じでした。自分自身の取り組み、甘さに気づかされました。
本日は、貴重なお話を、どうもありがとうございました。

ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

茂木先生、ありがとうございました。
2年余りで修得した離婚事件のスキルは素晴らしいと思います。
私も離婚事件に特化したサポート作りをしていきたいと思っております。
今後ともご指導を頂きたいと思います。

ゲスト講師、茂木先生、 へのメッセージをお書きください。

離婚業務の完成型。
ノウハウを学んで戻るとありたいと思うようになりました。

離婚受任力アップ研修 過去150名以上参加 大人気企画がパワーアップして帰ってきた。



弁護士法人グレイス
家事部部长
弁護士 茂木佑介氏

2014年に弁護士法人グレイス入所以来、離婚分野を中心に業務を担当。2017年より家事部門の部長に就任。現在離婚担当の2～3名の弁護士の育成を行いながら、コンスタントに年間200件近くの相談、100件以上の新規受任を実現。受任率は4割を超える。協議・交渉段階からの受任を積極的に行い、受任数全体の70%を協議・交渉段階で受任している。64期ながら、豊富なノウハウとスピーディーな解決で突出した成果を修め、弁護士法人グレイス躍進の一翼を担う柱事業を牽引している。

【講演実績】 2016年 株式会社船井総合研究所主催「真の問題解決のための離婚業務改革セミナー2016」特別講座

2017年 株式会社船井総合研究所主催「離婚業務改革セミナー2017」特別講座

【受賞歴】 2017年 株式会社船井総合研究所主催法律事務所経営研究会年間表彰 分野別賞離婚篇受賞

茂木先生からのMessage

僭越ながら、今回「離婚受任力講座」の講師を務めさせて頂くこととなりました。離婚案件で受任を増やしていきたいが、解決の道筋が見えなかったり、案件が増え過ぎて結果的に受任控えをしてしまうことが多い先生方、また、新人の弁護士の指導において受任のイメージを掴んでもらうことが難しいと感じている先輩弁護士の方々にも、是非聞いて頂きたい内容となっています。

過去、私の講座をご受講くださった皆様にも、有益な内容となるように、初めての先生方にも少しでも持ち帰っていただけるものが多いよう全力でお伝えさせていただきます。

6時間に及ぶ充実の研修。インプット＋アウトプットで一度に仕上げます。
ご自身の性質を把握するチェックシートや、ロールプレイングを客観的に
見返すチャートシートで明日からの実践に即・繋げて頂けます！

時間	項目	内容	講師
10:00～12:00	オープニング	講座をより効果的に受講していただくために	株式会社船井総合研究所
	考え方	離婚の受任力を向上させるための基本・考え方	弁護士法人グレイス 茂木佑介先生 + 船井総研 + ご参加者
	動画視聴解説	【動画視聴編】男性相談者のケース解説 (有責配偶者の場合・自分で進めたい相談者の場合ほか) 【解説編】「関心事別ポイントトーク」ほか 【ロールプレイ編】	
12:00～12:30	ご昼食	※お弁当をご用意いたします	
12:30～15:15 ※途中休憩あり	動画視聴解説	【動画視聴編】女性相談者のケース解説 (離婚被請求女性の場合、離婚が決めきれない 相談者の場合、モラハラ夫相手の場合ほか) 【解説編】「相談票の情報から準備すべき引き出し」 「相手方の職業による注意点」 「経営面・教育面において離婚分野で成功する実践方法」 ほか 【ロールプレイ編】	弁護士法人グレイス 茂木佑介先生 + 船井総研 + ご参加者
15:15～16:00	実践	受任力セルフチェック	
16:00～16:30	エンディング	講座からの学びと実践 本日の振り返り	株式会社船井総合研究所

◎FAXからのお申し込み

本DMに同封しております。
お申込用紙にご記入のうえ FAXにてお送りくださいませ。(担当：中田)

FAX:0120-964-111

24時間
対応

◎参加者特典

参加者全員にプレゼント！

- ・スキルマップ
- ・プロセスシート
- ・ロールプレイング
マニュアル



日時・会場

東京会場

2019年 **12月14日(土)** ※お申込み締め切り
 船井総合研究所 東京本社 12/13(金) 17:00まで
 〒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
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

大阪会場

2019年 **12月15日(日)** ※お申込み締め切り
 船井総合研究所 大阪本社 12/13(金) 17:00まで
 〒541-0041
 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

開催時間

開始

終了

10:00 ▶ 16:30 (受付9:30より)

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。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

開催時間

開始

終了

10:00 ▶ 16:30 (受付9:30より)

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。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業

税抜 62,500 円(税込**68,750** 円)／一名様

会員企業

税抜 50,000 円(税込**55,000** 円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●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場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。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、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785627 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先口座となっております。 ※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: 中田 萌絵 ●内容に関するお問合せ: 堀本 悠

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。

離婚・不貞慰謝料・モラハラ 受任カアップ研修 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S053525

担当: 中田

ご希望の会場にチェックをお付けください。

☐【東京会場】2019年 12月 14日(土)☐【大阪会場】2019年 12月 15日(日)

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		
	ご連絡担当者					
TEL	E-mail			@		
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
	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なされている方は、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は現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

☐ 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チェックをお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus☐ その他各種研究会(

研究会)

【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覧ください。
 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たダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託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)
 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)

検



お申込みはこちら

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。