

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

講座内容&スケジュール WEB開催 2021年 4月 7日(水)・8日(木)・10日(土)・11日(日) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

講座	セミナー内容
第1講座	<p>交通事故分野の概況と交通事故患者様の集患における具体的実践事例</p> <p>接骨院業界の全体像と交通事故売上を伸ばしていくために必要な考え方</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ ヘルスケアチーム 鈴木 海星</p> <p>大学時代は経済学部でマーケティングを学びながら、中小企業診断士の資格を取得するために塾に通っていた。幼少期から旅館を経営している両親を見て育った影響を受け、中小企業の発展に興味を持ち、大学卒業後に船井総合研究所に入社して以来一貫として、接骨院の業績アップコンサルティングに従事している。「現場目線」「患者目線」からの提案だけでなく、提案内容を実際に現場へ落とし込むまでをサポートしている。また、ホームページ・WEBを駆使した「自費治療交通事故患者様の集患」も得意としている。全国の治療院に訪問した経験を活かして、地域一番店創りをサポートしている。</p>
第2講座 特別ゲスト講師	<p>交通事故の売上を伸ばすために必要な医接連携の方法を柔道整復師から解説</p> <p>接骨院における医接連携の方法</p> <p>株式会社 Arrange 代表取締役 池村 三行 氏</p> <p>愛知県清須市で、1院3.5名で月商600万を持続的に達成。その売り上げを支えるのは、300万円の実績を誇る交通事故売上であり、「自賠責1人あたり平均単価8.8万円以上」「平均通院回数14.2回」など、医師との密接した連携を実現している。整形外科で23年の勤務経験があり、その汎用性の高いノウハウを活かし、地域で交通事故患者様を救済し続けている。一番大切にしているのは、患者様の満足度は当然ながら、損保会社・医師との四方良しの関係性である。</p>
第3講座 特別ゲスト講師	<p>医師から見た交通事故治療における接骨院・接骨院と整形外科の未来</p> <p>今後の交通事故治療や医接連携の展望</p> <p>医療法人 はなみずき 理事長 西森 康浩 氏</p> <p>医療法人はなみずきの理事長 愛知県内の様々な病院やクリニックでの勤務経験を経て、清須市で整形外科クリニックを開院。町のかかりつけ医として患者様にリハビリを提供する傍ら、スポーツドクターとして海外遠征などに帯同。そんな忙しい中、開院4年目にして接骨院・クリニックの分院を次々に開院し、現在は3つの施設を束ねている。「困っている患者さんのために」をモットーに近隣の接骨院と連携し、地域医療に貢献している。</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</p> <p>セミナー全体のまとめ</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ ヘルスケアチーム リーダー 小川 裕樹</p> <p>医療・福祉・介護教育支援本部でMVPを獲得し、船井総研史上、最速最短で管理職に昇進。入社して以来一貫として、治療院の業績アップコンサルティングに従事しており、会員数100会員超の接骨院交通事故研究会の責任者を務めており、交通事故分野を主軸に据えた業績アップのノウハウに定評がある。また、WEBを駆使した「自費・事故患者様の集患」も得意分野としている。コンサルティング実績としては年商1000万円~年商3億前後と幅広く、30社弱のクライアントを持ち、日々全国の治療院の地域一番店創りをサポートしている。</p>

WEBからもお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

https://lpsec.funaisoken.co.jp/funai-healthcare/seminar/066655_lp/



大好評につき第二弾! 整形外科医と接骨院がW登壇!!

整形外科医が本音で語る!

交通事故集患と医接連携の時流を徹底解説

整形外科 対応 X 交通事故 集患

交通事故についての症例多数! 医接連携の重要性について語る

人口6.9万人の地方都市で交通事故売上300万円/月達成の秘訣を解説

医療法人 はなみずき

理事長 **西森 康浩 氏**

株式会社 Arrange

代表取締役 **池村 三行 氏**

オンラインセミナー開催日程

2021年 4月 7日(水)・8日(木)・10日(土)・11日(日)

セミナー開催時間 13:00~16:30まで(ログイン開始12:30~)

お申し込み期限につきまして 開催日4日前までとなります。

一般企業様

1名様税込 **11,000円**

(税抜 10,000円)

会員企業様

1名様税込 **8,800円**

(税抜 8,000円)

主催

明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken

2021年真の患者救済のための 交通事故売上地域一番化への道

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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

お問い合わせNo. S066655

お申し込みに関するお問い合わせ: 横田 内容に関するお問い合わせ: 鈴木

WEBから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。) → **066655**

人口6.9万人の地方都市で交通事故売上300万/月を達成！圧倒的地域一番店が実践する4つのポイント！



株式会社 Arrange
代表取締役 池村 三行氏



愛知県清須市で、1院3.5名で月商600万を持続的に達成。その売り上げを支えるのは、300万円の実績を誇る交通事故売上であり、「自賠責1人あたり平均単価8.8万円以上」「平均通院回数14.2回」など、医師との密接した連携を実現している。整形外科で23年の勤務経験があり、その汎用性の高いノウハウを活かし、地域で交通事故患者様を救済し続けている。一番大切にしているのは、患者様の満足度は当然ながら、損保会社・医師との四方良しの関係性である。

池村院長特別講座「交通事故の売上を伸ばすために必要な医接連携の方法」

株式会社Arrange様は、2020年1店舗で交通事故売上300万/月を達成され交通事故研究会MVPを受賞。その業績を支えていたのが「交通事故治療の知識」「オンライン・オフラインの正しい集患」「整形外科・損保会社対応」の3つです。今回のセミナーでは、小商圏(株式会社Arrange様の場合、6.9万人)でもできる交通事故集患と対応について代表自ら語っていただきます。



たった1年で交通事故売上3倍！驚異的な成長を実現した‘集患’‘対応’‘知識’を徹底解剖！

ポイント
01

真の患者様救済のために 院内勉強会で知識を共有

交通事故に遭った患者様は、身体的、精神的、社会的に苦しんでいます。そのような患者様の対応方法を間違えると患者様の感謝料が減ることや後遺障害認定が受けられないなど、さらに患者様を苦しめてしまいます。そうならないために、院内勉強会を実施し、施術者だけでなくスタッフにも正しい知識を身に付けてもらいます。



ポイント
03

適切な部位数を治療するための 医接連携のノウハウ

医師の世界では、数字やデータが全てです。すなわち根拠がない治療に関しては認められないため、治療の根拠を示したうえで、患者様のご紹介ができていないか？がポイントとなってきます。具体的な医接連携の方法は、セミナーで詳しく解説させていただきますが取り組みを継続的に繰り返し、信頼関係を構築していく必要があります。



ポイント
02

交通事故新規7名/月を達成する オンライン・オフライン集患

集患体制の仕組みづくりは、船井総研さんの成功事例から学んだことを実践しております。安定して7名/月を達成するためにオフライン集患では、院内の患者様から紹介していただく仕組みづくりを行い、PPC広告や交通事故専門サイトを活用したオンライン集患も実践しております。当セミナーでは、これらの集患方法についてお話をさせていただきます。



ポイント
04

損保会社との 良好な関係性の築き方

整骨院・接骨院の経営者の中には、損保会社を敵対視してる方もいらっしゃるかもしれませんが、実際は私たち接骨院の先生が交通事故分野の仕組みについて理解が浅く勘違いをしているケースがあります。そうならないためにも、接骨院目線や患者目線だけでなく交通事故分野の仕組みをしっかりと理解することで損保会社と良好な関係性を築くことができます。



現役整形外科医が語る！“医接連携のノウハウ”と“整形外科が連携したい接骨院の特徴”とは!?

西森理事長特別講座「医師から見た交通事故治療における整骨院・接骨院と整形外科の未来」

交通事故患者様に適切な期間・部位数を治療していただくために医接連携は、必要不可欠です。今回のセミナーでは、愛知県でクリニック2院・整骨院1院を経営されている、はなみずき整形外科スポーツクリニック理事長の西森康浩氏に「整形外科・医師の最近の動向について」「整形外科医から見た医接連携を実現するための具体的ノウハウ」「今後の医接連携の展望」について特別にお話していただきます。



愛知県内の様々な病院やクリニックでの勤務経験を経て、清須市で整形外科クリニックを開院。町のかかりつけ医として患者様にリハビリを提供する傍ら、スポーツドクターとして海外遠征などに帯同。そんな忙しい中、開院4年目にして接骨院・クリニックの分院を次々に開院し、現在は3つの施設を束ねている。「困っている患者さんのために」をモットーに近隣の接骨院と連携し、地域医療に貢献している。

医療法人 はなみずき
理事長 西森 康浩氏

ここでしか聞けない！交通事故売上を上げるための“医接連携のノウハウ”を徹底解説！

ポイント
01

整形外科・医師の最近の動向について

整形外科学会からは、接骨院や鍼灸院での医療類似行為に対して注意喚起がされていることは事実です。整形外科学会は、構成員である整形外科を守る必要があるため利益相反になりうる医療類似行為を意識しているのだと思います。しかし、整形外科と接骨院の役割をしっかりと理解し、患者様にリハビリ・施術を行うことが一番です。



ポイント
02

接骨院との転院・併院について

ポイント01に記載しているように、医療類似行為が整形外科の敵みたいな印象操作がされていることにより転院・併院を認めてくれる整形外科医は少ない傾向があります。しかし、接骨院と連携してくれる先生がいらっしゃるのも事実です。当セミナーでは、整形外科目線から見た連携していただける整形外科のを見つけ方、関係性の築き方をお話させていただきます。



ポイント
03

整形外科医から見た医接連携のノウハウ

医接連携をする上では、整形外科と接骨院の違いを理解する必要があります。そのうえで、接骨院から情報発信を行うこと・紹介状を書くなどをして信頼を獲得して関係性を構築していかなければいけません。決して、「〇〇骨折ですので見てください」など診断を仄めかすようなことは言ってはいけません。セミナーでは、正しい紹介状の書き方や付き合い方について解説いたします。



ポイント
04

今後の医接連携の展望

今後、自賠責保険を取り扱っていく上では、「医接連携」は外せないテーマであることは明白です。整形外科は、もちろん敵ではないのですが、医接連携を実現するためには、相手を良く知ることは大切です。これから、真の患者様救済を実現するためには「医接連携」を通してより良い治療・施術を受けることができる環境創りが求められます。



ポイント解説! いけむら接骨院の

外部環境に左右されない交通事故売上の作り方

圧倒的地域一番の交通事故集患

いけむら接骨院様は、人口6.9万人の商圏で平均して7名/月の交通事故新規患者様が来院されます。グラフ①に記載している通り集患の取り組みをする以前は、平均して4名/月の集患数でしたが**1年間で約2倍の集患**を可能にしました。いけむら接骨院様は、具体的に下記のことを実践しています。

■オンライン集患 ■オフライン集患

実際に交通事故患者様を集患するには、この2つが欠かせません。

①オンライン集患

オンライン集患には、本体サイトの交通事故ページや交通事故専門サイトを顕在的な患者層だけでなく、潜在的な患者層にも情報を届ける動きが必要です。そのためには、PPC広告を活用して「**地域名 交通事故治療 整骨院**」や「**地域名 交通事故 整形外科**」などのキーワードで検索される方に見ていただく設定ができていたかが肝心です。

②オフライン集患

オフライン集患をする上で肝心なのは、「交通事故治療=整骨院」という認知度が院内でどこまで浸透しているかです。一般的に、「交通事故治療=整骨院」の院内認知度は約30%ととても低いです。しかし、**いけむら接骨院の院内認知度は約70%**のため、既存患者様が事故に遭った場合接骨院へ来院していただける流れが構築できています。認知度を高める方法やオフライン集患の構造についても、セミナーで大公開します。



整形外科のグループごとに連携先を確保



接骨院には、馴染みがないかもしれませんが整形外科を細分化すると下記の6つのグループに分かれております。

腫瘍グループ 関節グループ 脊椎グループ 小児グループ 手の外科グループ 足の外科グループ

接骨院を運営するにあたり、それぞれの症状に合致した専門の医師にご紹介するルートを作ることが重要で、いけむら接骨院様では、4件の整形外科と連携しております。整形外科と連携することで得られるメリットはたくさんありますが、交通事故分野におけるメリットは下記になります。

- ①医師からの回答書で傷病名の整合性を取ることが可能になる
- ②連携していることで、患者様に対する安心感・信頼度が増す

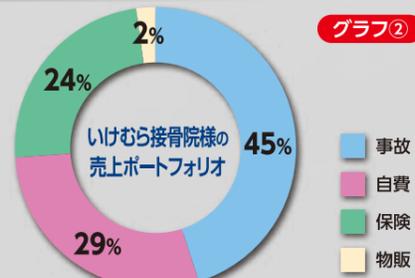
安定的な交通事故の売上を担保するためには、整形外科との連携が必須だということです。しかし、整形外科学会では医療類似行為に対して注意喚起をしているため、柔道整復師と付き合いのない先生は既に壁ができています。そんな中で、いけむら接骨院様が4件の整形外科と連携した具体的な方法をセミナーではご用意しております。

【知識】【集患】【対応】を実践し交通事故売上を経営の柱へ

接骨院売上の構成要素は、「保険」「自費」「交通事故」「物販」などがあります。2020年新型コロナウイルスの影響でも業績が悪化しなかった企業様の特徴は、1つの要素だけに頼らずにポートフォリオをバランスよくし、自院の強みを伸ばしている企業でした。株式会社Arrange様では、自費施術に加え交通事故分野に注力し昨年比126%成長を達成されました。

接骨院の交通事故分野の市場は、交通事故件数・負傷者数の減少に伴いさらに二極化が進みます。つまり、交通事故患者が集まる接骨院と全く集まらない接骨院に分かれるということです。「**交通事故に関する知識の習得**」「**オンライン・オフライン集客**」「**整形外科・損保会社対応**」を実践し、交通事故売上を経営の柱にすることが今後、勝ち抜くために重要です。

今回のセミナーでは、2020年交通事故研究会MVPを受賞された株式会社 Arrange 代表取締役 池村三行氏に交通事故売上300万/月を達成するために必要な3つについて特別にご講演していただきます。



交通事故売上 地域1番化へのロードマップ

売 交通事故

0~50万/月

50~100万/月

100~200万/月

200~300万/月

300万~(多店舗)/月

集患

治療サイトでのWEBマーケティング

良い口コミを増やす

PPC広告での投資強化

交通事故専門サイトでのWEBマーケティング

院内掲示・配布物などの取り込み徹底・改善

電話対応・初診対応の適切化

現場に交通事故患者が大勢おり、通常患者に啓蒙できる状態が作られている

地域でのブランディング

対応

保険や自費の患者様を含めて、診断書が必要な患者様を医者に紹介する

患者を通して、医師とコミュニケーションをとる

医接連携し、関係性を強める

連携できる医師が3名以上

治療・補償両面からの満足度にこだわる

紹介が生まれるような施術・対応

カルテ枚数の増加に関係なく、対応の質を落とさないこと

各院での患者の満足度の均一化

定期的に院から損保へ必要な連絡を行う利益のために揉めることをしない

損保と患者の揉め事を解決する案件を増やす

被害者請求ができる

損保会社の支社との関係性強化

社内教育

患者様管理と施術者への交通事故の院内研修

様々な事故ケースを経験し、様々な損保へのアプローチと工夫

受付・No2以下の施術者の基本教育

従業員の行う施術・通院指導の管理

上記は弊社船井総研の過去のコンサルティング実績から導き出した、交通事故分野で成功するためのロードマップになります。

弊社が提唱する交通事故特化型接骨院は、交通事故売上300万/月を達成するために、①「持続的な集患システム=新規集患数5名以上/月」②「自賠責請求単価アップ=平均請求単価8万円以上」③「平均来院回数=平均来院回数10回以上」を実現することを主な目標に掲げています。2021年は、会社戦略の中に交通事故治療を中心に据える=社長(経営者)が交通事故の患者様の救済に対して本気で取り組むことに対して、意識および行動の比重を高めていただければと思います。



いけむら接骨院と関りの深い先生からメッセージ ～いけむら接骨院様の講座の感想～

地域:岡山県岡山市



岡山県の岡山市で1院3名で院を経営しております徳良と申します。

池村先生とは、船井総研さんの整骨院交通事故研究会で交流を持たせていただき、非常に高いレベルで医接連携を実現されている先生だと感じております。当院でもそのノウハウを余すことなく学ばせていただき、2020年度は「交通事故新規数10名/月」「交通事故売上250万/月」を達成することができました。詳しい売上の推移は、下記をご確認ください。

その成功要因の根底にあるのは、損保会社を理解して、適切な対応をしているかどうか?また、交通事故分野における知識が伴っているか?です。損保会社の対応方法を知っていることで患者様に対する安心感や信頼度も向上します。これからの時代において、交通事故分野はもちろんですが、**損保会社を理解して、適切な対応をしている不可欠だ**と強く感じております。

(株) AMBER (陽だまり鍼灸整骨院)
代表取締役 **徳良 裕司氏**

陽だまり鍼灸整骨院様の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



地域:福島県郡山市



福島県郡山市でことぶき接骨院を経営しております吉田です。

池村先生とは、船井総研さんの整骨院交通事故研究会の場でご挨拶させていただき、現在も交流を取らせていただいております。交通事故分野は新しい技術を取り入れる必要がなく、現状の資源があればすぐにでも参入可能かつ売上の柱となる分野であると感じております。実際に当院では、船井総研さんのマーケティングのお力も借りながら、交通事故分野に注力することで、**わずか3ヶ月で月商を2倍**にすることができました。また、事故は水物とも言いますが、当院はそうではなく、安定して**5~8名/月**の交通事故患者様にご来院いただいております。やはり、正しい取り組みを正しい順序で行うことが重要であり、それが安定した交通事故の売上に繋がります。

ことぶき接骨院
院長 **吉田 寿紀氏**

過去500社の接骨院経営者が参加した当セミナー開催に至る背景

皆様、初めまして。私は、船井総合研究所で接骨院向けのコンサルティングをしているグループのマネジャーの宮澤駿と申します。まずは、お忙しいところ、本DMを手にとっていただきありがとうございます。

弊社は、2012年から接骨院向けに交通事故セミナーを開催しており、述べ500社の接骨院の経営者の方にご参加いただいている大人気セミナーでございます。こちらのセミナーの内容は、全国で3万件の接骨院が対象ですが、中でもこちらの内容を実践して、業績が伸びやすい人口7万人から40万のエリアで競合が少ないエリアにお送りしております。

2020年に引き続き、今年も現役整形外科医の西森氏といけむら接骨院の池村氏にW登壇していただき、「医接連携」の重要性と連携ノウハウについて徹底解説していただきます。それだけでなく、現場レベルでの圧倒的な集患力とそれを支える交通事故分野における対応と知識について1日で理解することができます。そのため、お申込みが殺到することが予想されます。お早目のスケジュールの確保とお申込みの手続きをお勧めいたします。



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ
マネージャー

宮澤 駿

宮澤 駿 プロフィール

繁盛店の初診対応を数多く受けてきており、最新の繁盛店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自費治療における初診対応の誘導率・リピート率UP。WEBを用いた集患UPであり、特に集患とPDCAサイクルに定評がある。

セミナーの内容

1. 整骨院・接骨院と整形外科の未来
2. 人口7万人のエリアでも一番になれる!
7名/月集患するオンラインオフラインマーケティング
3. 通院回数14.2回/月を達成するための具体的ノウハウ
4. スタッフへの交通事故院内セミナー
5. 費用をかけずにできる! 口コミ・紹介による集患方法

2021年 整骨院 接骨院向け 上半期開催セミナー一覧

自費セミナー

整骨院向け自費導入で 業績アップセミナー

【日程】

3月11日(木) 12日(金)
13日(土) 14日(日)

【時間】13:00~15:00

【開催方法】オンライン



整骨院向け毎月40名以上集患 できるHPの仕組み公開セミナー

【日程】

3月24日(水) 25日(木)
27日(土) 28日(日)

【時間】13:00~15:00

【開催方法】オンライン



プログラム型治療導入で 自費治療の業績アップセミナー

【日程】

4月14日(水) 17日(土) 18日(日)
5月19日(水) 22日(土) 23日(日)

【時間】13:00~15:00

【開催方法】オンライン



ぞくぞく集まる！整骨院向け Web集患ノウハウ公開セミナー

【日程】

5月19日(水) 20日(木)
22日(土) 23日(日)

【時間】13:00~15:00

【開催方法】オンライン



交通事故セミナー

2021年真の患者救済のための 交通事故売上地域一番化への道

【日程】

3月3日(水) 4日(木)
6日(土) 7日(日)

【時間】13:00~16:30

【開催方法】オンライン



2021年真の患者救済のための 交通事故売上地域一番化への道

【日程】

4月7日(水) 8日(木) 10日(土) 11日(日)

【時間】13:00~16:30 【開催方法】オンライン

詳しくは同封している
冊子をご覧ください！

その他セミナー

【webセミナー】整骨院向け 人材が育つ評価制度構築セミナー

【日程】

4月21日(水) 22日(木)
24日(土) 25日(日)

【時間】13:00~15:00

【開催方法】オンライン



【webセミナー】整骨院向け M&Aセミナー

【日程】

5月26日(水) 30日(日)

【時間】13:00~15:00

【開催方法】オンライン



皆様のご参加お待ちしております！ Funai Soken

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

2021年真の患者救済のための 交通事故売上地域一番化への道

お問合せNo. S066655

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **4月7日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 4月3日(土)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

2021年 **4月8日(木)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 4月4日(日)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

2021年 **4月10日(土)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 4月6日(火)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

2021年 **4月11日(日)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 4月7日(水)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。
または、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.066655を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 横田 ●内容に関するお問合せ: 鈴木

検

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

4月7日(水)

申込締切日 4月3日(土)

4月8日(木)

申込締切日 4月4日(日)

4月10日(土)

申込締切日 4月6日(火)

4月11日(日)

申込締切日 4月7日(水)

