

人口5万人から40万人の業績が伸びやすい接骨院に送付しております。

大好評につき
追加開催

大手損保会社OBが本音で語る!

交通事故治療における**損保会社**との**未来**
交通事故の「集患」「損保対応」「医接連携」でお悩みの方へ

交通事故 損保対応 集患

大手損保会社
OB

接骨院

シークレットゲスト

大手損保会社のOB

特別ゲスト講師

株式会社 Arrange

代表取締役 池村 三行氏

交通事故の**損保対応**と**集患**を一度に学べる!

平均通院回数	月間支払額	事故新患	生産性	月商	交通事故売上
14.2回/月	8.8万円/月	7名以上/月	200万円/月	600万円	280万円

※2020年1月から9月の平均

特集 船井総研史上初!損保会社OBと接骨院がW登壇!
交通事故売上280万/月を実現するための**損保対応の秘訣**とは!?

WEB開催 5月12日(水)・5月13日(木)・5月15日(土)・5月16日(日) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai 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 お問い合わせNo. S068778

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30
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:大脇

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

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。)→ 068778

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

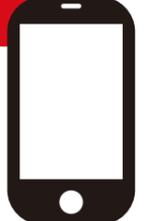
2021年 5月 12日(水)・13日(木)・15日(土)・16日(日)
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

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 大脇 潤平</p> <p>アメリカへマーケティングの勉強のため1年留学。船井総研入社後、すぐに治療院のコンサルティングに特化。WEBを駆使した「自費治療-交通事故患者様の集患」を得意分野としている。特に交通事故分野に長け、交通事故の患者様対応や整形外科対応、損保会社対応において豊富な成功事例を有しており、全国100会員の整骨院交通事故研究会の講師を務めている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円~年商2億円前後まで幅広く、日々全国の接骨院に訪問し、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名で月商600万を定期的に達成。その売り上げを支えるのは、280万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 シークレットゲスト	<p>大手損保会社の仕組みや内情を踏まえた上で、 損保会社と良好にお付き合いする方法</p> <p>損保会社と良好な関係を築く方法</p> <p>シークレットゲスト 大手損保会社のOB</p> <p>損害保険会社の査定業務(医療担当)に携わり、60歳で定年退職。再雇用で管理職は外れるも、65歳まで定年退職前と同様の仕事に従事。65歳で損保会社を退職。その後、生損保から依頼される調査業務を生業とするリサーチ会社の医療インストラクターとして就職し、現在に至る。前職での業務内容としては、「病院-接骨院への医療調査」「顧問医相談立ち合い」「訴訟の場合弁護士との打ち合わせ」「SC(サービスセンター)巡回点検」「担当者の医療相談」「担当者医療研修講師」「全国新人医療担当の研修講師」などがメイン業務であり、保険会社の組織構造や決済の仕組み、事業の管理の仕方などの保険会社の内部事情を知り尽くしている。</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-教育支援本部でMVPを受賞し、船井総合研究所史上、最短最速で管理職に昇進。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、MSを通じた「現場目線」「患者目線」の提案に定評がある。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」も得意分野としている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円~年商2億円前後まで幅広く、約25社のクライアントを持ち、日々全国の治療院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。</p>



WEBからお申し込みいただけます!

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



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/068778>



いけむら接骨院
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、280万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88,000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「四方よし」の関係性である。

まずは、交通事故の患者さんファーストで話を進めていくことを第1に、自院のメリット、整形外科のメリット、損保会社の担当者さんのメリットの四方よしになるように常に考えて、事故の患者さん対応をしています。
5月12日、13日、15日、16日のセミナーでは、大手損保会社OBの方のお話を直接聞くことができ、損保会社の内情と仕組みを知ることができました。
柔道整復師は交通事故分野の仕組みや自賠責保険の知識が足らず、損保会社を敵対視している傾向があります。
そのため、損保対応で困っていることがある方には、こちらのセミナーの受講をお勧めいたします。

集患体制の仕組みと初診対応の仕組み作り

初診対応の体制作りは、まず、交通事故の知識を付けることから始まります。事故のケース別に使える保険や自賠責保険の仕組み、慰謝料などの説明、今後の治療計画から通院指導をすることで初診対応の仕組みが完成されます。
またそのためには整形外科との連携が必須になります。
集患体制の仕組みは、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。院内の患者様から紹介していただくオフライン集患の仕組みや、PPC広告や交通事故サイトを活用したオンライン

2018年に寝れない時期があった

集患の仕組みは、船井総研さんから提案していただいたことを1年間実践して、安定して8名/月を達成しております。
交通事故の集患においては、独学の方法ではなく、船井総研さんの会員様で成果を上げられている接骨院のやり方を真似するのがいいと思います。
2017年まで、24年間1人治療院で約300万円の売り上げを作っていました。50歳になるのを機に柔道整復師を1人採用し、施術者2人で対応するようになり、身体的には楽になりましたが、思うように売り上げが伸びない時期が1年間ありました。
そこで当院の強みである交通事故を強化すること、自費導入をしようという覚悟を決めて、船井総研さんのコンサルをお願いすることになりました。

船井総研さんにコンサルを依頼してからの売上の推移

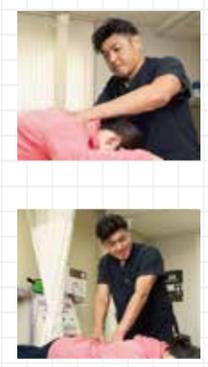
2018年から船井総研さんにコンサルを依頼してからの売上と交通事故新規規数の推移はこちらのグラフになります。具体的な対策については、7ページ目のようにして交通事故売上280万円を達成したのかという内容をご確認ください。

柔道整復師を目指したきっかけ

高校生の時にプロレスラーを目指し、柔道部で練習をしていましたが、その夢を断念し、将来について考えていました。その後、膝のケガをして病院を受診した時に柔道整復師の先生に出会い、こんな仕事に就きたいと思い柔道整復師を目指しました。

整形外科で23年勤務

1番初めに考えなければいけないのは、接骨院で診ていい患者様と、整形外科に送らなければいけない患者様との棲み分けです。
整形外科的な検査法と整形外科医の診断を学び、またレントゲンをはじめ、MRIやCTなど画像の見方も学びました。
また救急病院だったため、初期治療や整形外科的な処置を基礎から教えていただきました。
日常の診療では、カルテを毎日書くこと、整形外科的検査で評価すること、また痛み程度の定量的に評価することを学びました。



交通事故に力を入れ始めたきっかけ

10年前に、保険治療だけの売り上げだったので、収入の柱を作ろうと事故患者さんの集患に力を入れるようになりました。
また事故患者さんの満足度を上げるために、自賠責保険の仕組みを学び、患者さんの補償のことも含めて弁護士さんに相談する中で勉強していました。

交通事故の知識を付けることで、患者様の2次加害者にならずに済む

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慰謝料が減ることや、後遺障害認定が受けられないなど、患者様を精神的に苦しめることとなります。
そのため交通事故の患者様対応においては、交通事故治療の正しい知識を付けていただくことが重要です。

交通事故分野での苦労は

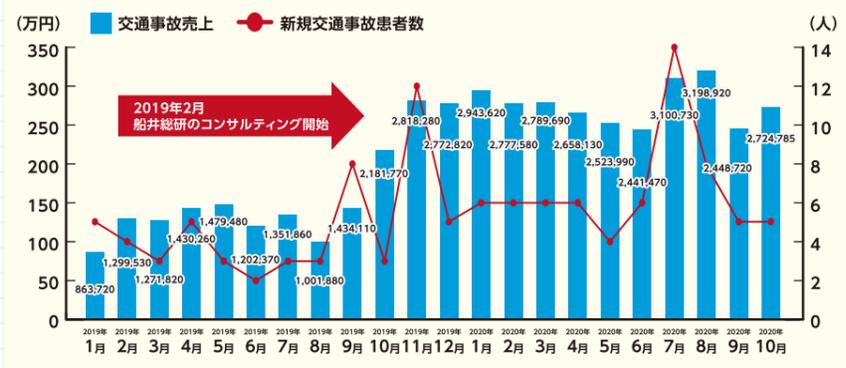
交通事故対応は千差万別で、特に複雑な事故であったりすると担当者との話し合いも難しいことがあります。

どのような接骨院が交通事故分野に力を入れるべきか

今後、交通事故の負傷者数の減少により、接骨院における交通事故分野の市場は、2極化します。
つまり、交通事故の患者様が集まる接骨院と全く集まらない接骨院に分かれます。
そのため、今後、交通事故の売上の柱を作りたいと考えている接骨院は、今すぐ力を入れるべきです。

今後の展開

今後は、愛知県内で接骨院をもう1店舗出店しようと考えております。
以前は、1店舗のままで売上を最大化しようと考えておりました。
しかし、今の店舗で安定して売上650万円を維持できるようになったときに、今と同じ売上の接骨院をもう1つ作りたいたいと思いはじめました。
そして、2021年に愛知県内に出店を計画しております。



▲いけむら接骨院様の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移

交通事故の売上が伸びたからできたこと 自費や美容、出店に力を入れた

交通事故の売上が安定して、280万円を維持できるようになり、また、1人生産性200万円を超え、利益の出る経営ができるようになりました。
このお陰で、令和2年10月に美容サロンの店舗を出すことができました。

シークレットゲスト

大手損保会社のOB

大手損保会社に長年在籍していた。交通事故の任意保険を取り扱っている社員研修を担当されていたため、保険会社の組織構造や決済の仕組み、事案の管理の仕方などの保険会社の内部事情を知り尽くしている。

大手 損保会社OBの方へのインタビュー!

交通事故分野で安定的に売上を上げるためには、損保会社の内情と仕組みを理解しておくことは必須です!

経歴について教えてください

長年損保会社の査定業務(医療担当)に携わり、60歳で定年退職。再雇用で管理職は外れるも、65歳まで定年退職前と同様の仕事に従事。65歳で損保会社を退職。
前職での業務内容としては、「病院・接骨院への医療調査」「顧問医師相談立ち合い」「訴訟の場合の弁護士との打ち合わせ」「SC(サービ)センター巡回点検」「担当者の医療相談」「担当者医療研修講師」「全国新人医療担当の研修講師」など、保険会社の組織構造や決済の仕組み、事案の管理の仕方など、保険会社の内部事情を知り尽くしている。

そもそも接骨院・接骨院に通いたいと患者さんから連絡があった時に担当者さんはどういう印象を持ちますか?

接骨院・接骨院に通院希望される場合は、治療歴がある可能性を推測します。

診断や後遺障害診断書作成できるのは医師なので、担当者としては1つの医療機関に収めたいと思っています。また、病院は画像検査ができるので、診断名のエビデンスを得るためにも病院での治療を希望しています。

整形外科のドクターとの関係性は、接骨院の先生よりも良好ですか?

医師・柔整師との面談の比率はドクターを取ってはいませんが、印象ではドクター9強対柔道整復師1程度なので、

面談回数を重ねている医師の方が当然親しくなっているケースが多いです。

一括対応を打ち切る目安、
タイミンングはどれくらいでしょうか?
車の損傷状況により、目安表などあるのでしょうか?

一括対応を打ち切る目安は、傷病名等により違うので、このスペースでは回答できませんが、望まれている回答が頸椎捻挫や腰椎捻挫の類であれば、受傷の程度・車両損害の程度・治療内容・年齢・診断書記載内容・症状経過の聴取内容等々よりタイミンングを図りますが、何も大きな異常所見がなければ、通常長くとも受傷後6か月程度だと考えます。
車の損傷状況による目安表はありませんが、車の損傷程度は参考になります。医師や柔道整復師の多くの方は、事故時の姿勢や年齢、既往症等の関係もあるので、事故の大小は関係ないが、参考にはなると仰る人の方が多いと思います。

担当者さんは、電話対応のみで患者さんの通院状況を判断していますが、本当に患者さんの体の状態を把握できているのでしょうか?

ご指摘のように、直接会って患者さんと話し合えば、患者様の状態確認がよくできると思います。電話で患者様にお話を伺い、医療機関の診断書等も含め症状を推測しているのが現状です。今までは大きなクレームもなく過ぎていますが、生活様式が変わろうとしている現在、今後の予測は不可能ですが、患者様方より変化の希望が増加すれば、現在の交渉変化もあり得るかと思います。

むち打ちは3か月で治ると、担当者さんは教育を受けているという話は本当でしょうか?

軟部組織の修復は、3か月よりも早期に治るといふ話はありませんが、受傷の程度・画像検査所見・徒手検査所見・年齢・既往症・担当者との交渉のストレス等々考慮しなければいけないので、単純に「むち打ち3か月で治る」という教育はしていません。

接骨院業界と損保会社の関係性についてはどうに考えていますか?

接骨院の経営者の方は、損保会社を敵対視している方もいらっしゃるかも知れません。
しかし、そこではなく、接骨院の先生が交通事故分野の仕組みを理解されておらず、勘違いされているケースがあります。
仕組みを理解していただければ、全国どの接骨院でも損保会社と良好な関係を築けると思っています。

今回のセミナーの内容

今回のセミナーでは、損保会社の内情とそれを踏まえた上で、正しく損保会社とお付き合いする方法について講座をいたします。
元損保会社の人間だからといって、損保会社寄りの内容ではなく、長年損保会社で勤務して知り得たことをそのままお話ししようと思います。ぜひ、接骨院の先生方との場でしかお話しできない内容をお伝えできればと思います。

今後の交通事故分野に期待する点とはなんでしょうか?

ドライブレコーダーの取り付け車の増加が、受傷疑義者への抑制効果になると思います。また、自動車運転の自動化により、交通事故の件数や負傷者数の減少に繋がるのではないかと思います。
これにより、今後、交通事故の知識と実績がある接骨院に患者様が集中することが予想されます。

そのため、接骨院の院長は、今、交通事故に注力するか、今後、交通事故の売上がほとんどない経営状態を覚悟していただくかの選択をしなければならぬと思います。
私としては、交通事故に遭われた方が、知識と実績がある接骨院に行っておくため、今、こちらのセミナーに参加していただき、交通事故の仕組みと知識を付け、交通事故の売上を伸ばし続けられる接骨院になっていただくことをお勧めいたします。

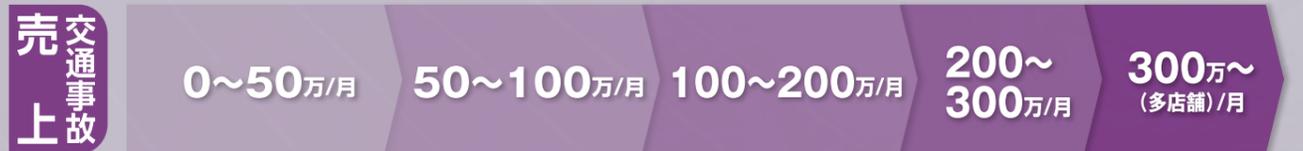
セミナーに登壇していただいた経緯

今回は、接骨院の経営者の方で、交通事故分野の仕組みを理解されておらず、勘違いにより損保会社の方を敵対視している方に、その勘違いを解消して、正しく交通事故の売上を伸ばしていただきたいと思い、セミナーに登壇することにしました。
そのため、損保会社対応でお悩みの方は、ぜひ、セミナーを受講してください。

最後に

今後、交通事故の売上を伸ばしていく上で、損保会社と良好な関係を築くのは必須です。
本セミナーでは、大手損保会社OBの観点から見た「大手損保会社の動向」「損保会社と良好な関係を築くための具体的ノウハウ」「今後の損保会社対応の展望」など、皆さんが知りたい情報について本音でお話させていただきます。これを機に、交通事故に遭った患者様がより良い治療を受けられる接骨院が全国に少しでも広がればと願っております。

交通事故売上 地域1番化へのロードマップ



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
------	----------------------	------------------------------	-------------------	------------------

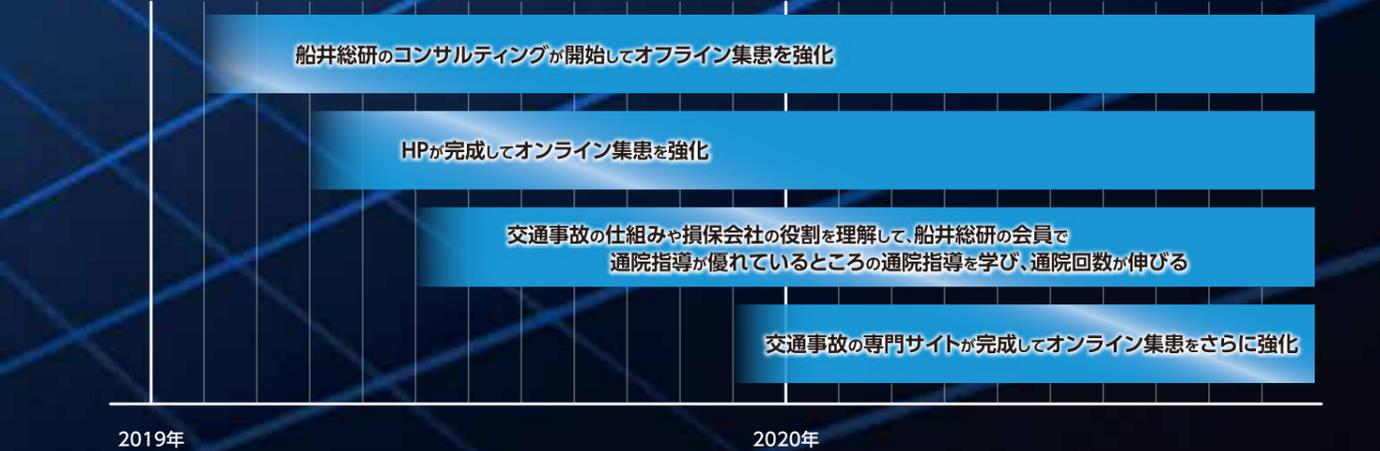
上記は弊社船井総研の過去のコンサルティング実績から導き出した、交通事故分野で成功するためのロードマップになります。
 弊社が提唱する交通事故特化型接骨院は、交通事故売上300万/月を達成するために、①「持続的な集患システム=新規集患数5名以上/月」②「自賠責請求単価アップ=平均請求単価8万円以上」③「平均来院回数=平均来院回数10回以上」を実現することを主な目標に掲げています。2021年は、会社戦略の中に交通事故治療を中心に据える=社長(経営者)が交通事故の患者様の救済に対して本気で取り組むことに対して、意識および行動の比重を高めていただければと思います。



いけむら接骨院

交通事故売上280万円までのストーリー

いけむら接骨院様の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



いけむら接骨院様がしている交通事故での業績アップでの方法は

- ①集患
- ②通院指導
- ③損保会社・整形外科対応

の3つに分かれます。

①の集患については、さらにオンライン集患とオフライン集患の2つに分かれます。
 オンライン集患については、PPC広告の運用や交通事故サイトの作成となり、オフライン集患とは、既存の患者様へ「接骨院で交通事故の治療ができる」というのを知っていただき、集患しております。
 ②の通院指導では、患者様へ適切な回数通院していただくために、治療の必要性や交通事故の手続きのサポートをします。これにより、通院回数が増えて交通事故の売上を伸ばしております。
 最後の③の損保会社・整形外科対応では、患者様が適切な部位、期間通院していただくために、交通事故分野の知識を付け、交通事故の売上を伸ばしております。

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



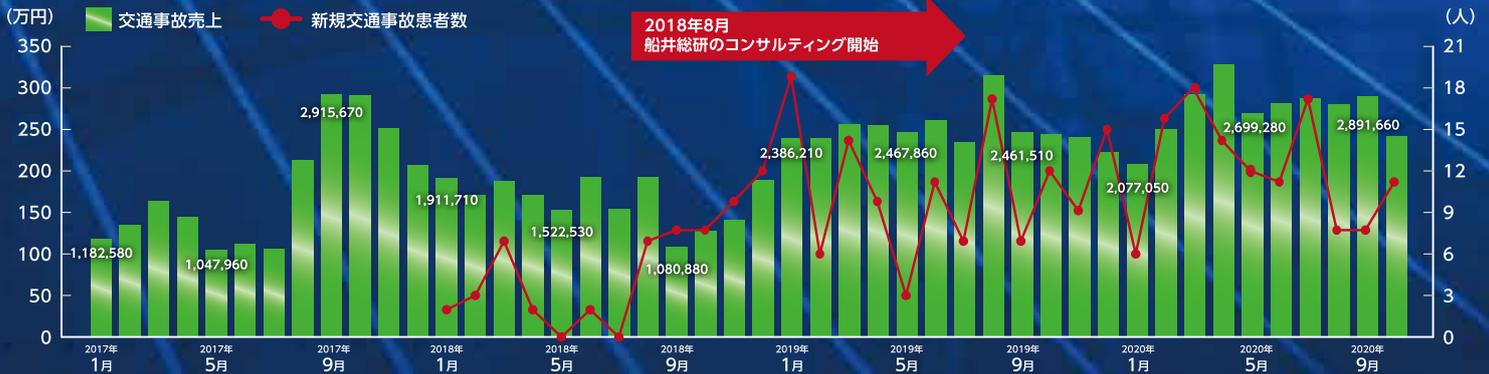
岡山県の岡山市で1院3名で院を経営しております徳良と申します。

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。

過去、20回ほど当セミナーを開催しておりますが、大手損保会社OBの方に登壇していただけるのは、船井総研史上初です。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

繁盛院の初診対応を数多く受けてきており、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. 大手損保会社の内情と仕組み
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

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. S068778

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **5月12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: 5月8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 **5月13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: 5月9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 **5月15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: 5月11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 **5月16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: 5月12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

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

受講料

●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.068778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

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: 大脇

お申込みはこちらからお願いいたします

5月12日(水)

申込締切日 5月8日(土)

5月13日(木)

申込締切日 5月9日(日)

5月15日(土)

申込締切日 5月11日(火)

5月16日(日)

申込締切日 5月12日(水)

