

事務所の生産性、客単価や売上に悩む事務所には必見！ セミナーでは事務所改革の勝ちパターンを具体的に解説いたします

全日程オンライン開催：選べる曜日！スマホからもOK！

2022年 全日程 13:00～16:30 [ログイン開始12:30～]

2/19土 2/23水・祝 3/3木 3/8火
3/12土 3/16水 3/24木 3/29火

**豪華2大
セミナー特典**
1 優良事務所と比較し、GOOD/BADを可視化
経営診断自己チェックシート
2 社労士業界の専門コンサルタントによる
無料経営相談(60分)



講座	セミナー内容
第1講座	<p>社労士業界の時流および人事労務顧問を再構築すべき理由</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2022年の社労士業界の動向、主となる商品や販促 ● 助成金よりも安定的で代行業務より高生産性！ コロナ禍でも安定成長している事務所が取り組む 成長の壁を乗り越えるために必要な松竹梅型の人事労務顧問 <p>新卒入社後、新卒採用・新入社員研修やBtoB向け新規顧客獲得WEBコンサルティング、営業戦略策定コンサルティングに従事。その後、約5年間、広告業界、印刷業界向けに業績アップ支援に携わり、現在は社労士事務所向けの人事・労務サービスの向上に向けた提案型労務顧問、外国人労務顧問のサービス開発・展開、障害年金事業の立ち上げ支援、生産性向上に向けたDX支援に従事している。 ミッションに共感いただけたご支援先事務所とはパートナーとして切磋琢磨しご支援している。趣味は登山とトライアスロン。</p> <p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 社労士グループ リーダー 芝原 大寛</p>
特別ゲスト 講座 第2講座	<p>コロナ禍でも成長が加速！人事労務顧問再構築、コンサル顧問導入、 労務監査のメニュー化&標準化した実践事例の紹介</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ブラックボックス化した顧問業を可視化・標準化し、顧問単価を向上 ● 単価が高く、手離れがいい人事評価制度商品の導入、実際の活用事例 ● 代表だけが忙しくならず、スタッフが主体的に動き、成長するマネジメント <p>2004年アミック労務管理事務所を開設。2011年に株式会社日本医業総研にて人材コンサルティング部マネージャーとして人事コンサルティング・接遇講師・院内業務改善コンサルティング等を実施後、2016年に社会保険労務士法人アミック人事サポートを設立。予防提案型の労務管理支援を得意とし、開業から事業承継までこれまで300件以上の関与実績がある。日経ヘルスケア・クリニックばんぼう・ナースマネージャーなどの雑誌での執筆やセミナー講師歴も多数。「経営者と労働者が抱える人事労務の悩みをゼロに」をモットーにお客様に寄り添った人事労務サポートを行っている。</p> <p>社会保険労務士法人 アミック人事サポート 代表社員 高橋 友恵 氏</p>
第3講座	<p>90日で取り組む人事労務顧問の再構築・標準化の松竹梅フレーム および案件に困らないマーケティング施策の成功事例解説</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 定額食べ放題性にならないための人事労務顧問の松竹梅フレーム公開 ● 無形サービスの価値を可視化し、顧客に説明しやすくする パンフレット・料金表・提案書等のツール整備のポイント ● 安定的で戦略的な紹介獲得、WEBによる集客方法、当たるセミナーテーマの公開 ● 手続きや代行業務をもっと楽に受けれる仕組み、オンボーディングメソッドの解説 <p>東北大学大学院環境科学研究科修了。全国の社労士事務所経営者が所属する200名の会員組織の運営と業績向上や社内体制整備のコンサルティングに従事している。全国の成功事例をルール化し、セミナーマーケティング、紹介/提携営業の仕組み化、事務所HP・商品HP活用、SEO対策・リスティング広告等のWEBマーケティングを得意としている。クライアント規模は3,000万円から3億円以上と幅広い。</p> <p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 社労士グループ 田ノ岡 大貴</p>
第4講座	<p>代表だけが忙しい状態や閉塞感を打破し、 持続的な成長未来を描くために社労士事務所経営者が進むべき第一歩</p> <p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 社労士グループ リーダー 芝原 大寛</p>

一般価格 (税抜) 30,000円
(税込) 33,000円 / 1名様

会員価格 (税抜) 24,000円
(税込) 26,400円 / 1名様

お申込方法
右記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。
セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081610>



社会保険労務士事務所
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

このようなお悩みはございませんか？

低い生産性や単価に悩んでいる
代行業以外の顧問で受注できるイメージがわからない
集客は偶発的な紹介に依存している

助成金や給与計算代行はほぼなしで、2,500万円以上業績向上

人事労務顧問 受注ノウハウ公開セミナー

事務所改革からわずか2年で売上が2,950万円から**5,500万円**へ



ゲスト講師
社会保険労務士法人
アミック人事サポート
代表社員 高橋 友恵 氏

高生産性および持続的な成長を実現する
3ステップで進める事務所改革のポイントとは？

- POINT 01 標準化**
・サポート内容が明確な松竹梅化した人事労務顧問
・定額で相談・お願いし放題の顧問業務からの脱却
- POINT 02 商品化**
・ニーズと時流に適応したサービス開発で単価アップ
・人時生産性1万円以上の高生産性サポート
- POINT 03 販促強化**
・デジタルとアナログの良いとこ取りで新規獲得
・当たるセミナーテーマは問題社員対応

全日程オンライン開催 PC・スマホで自宅・事務所から参加！

2022年 選べる8日程 13:00～16:30 [ログイン開始12:30～]

2/19日 2/23水・祝 3/3木 3/8火
3/12日 3/16水 3/24木 3/29火

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。

詳細は中面へ

豪華2大セミナー特典

優良事務所と比較し、GOOD/BADを可視化
経営診断自己
チェックシート
社労士業界の専門コンサルタントによる
無料経営相談
(60分)

社労士事務所向け人事労務顧問再構築セミナー お問い合わせNo.S081610

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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。) → 081610 検索

繁忙期が落ち着いた今こそ着手すべき、事務所改革の3ステップ(標準化・商品化・販促強化)とは？

顧問単価を上げたい
顧問業務の
生産性を上げたい

助成金や代行業務に
依存しない体制に
移行したい

偶発的な紹介ではなく
安定した集客を
実現したい

代表もスタッフも忙しく
育成が追い付かず
新たな挑戦ができない

労務相談やコンサルで
売上を作れる
イメージがわからない



上記に当てはまる場合、**標準化・商品化・販促強化**で「成長の壁」を乗り越えましょう!

2年で2,500万円以上かつ2年連続約130%業績向上、客単価134%向上した秘訣

全国の約200事務所および本セミナーのゲスト講師の事例を踏まえると、「標準化・商品化・販促強化」の3ステップの改革手法が事務所改革には効果的です。生産性や単価に悩んでいる事務所は標準化と商品化が必須で、業績を伸ばしたい事務所は販促強化まで実施することで成長の壁を乗り越えることができます。

STEP1 標準化

標準化で効率化とサービス品質の担保の両方を実現
顧問業務で提供する内容、顧問業務後に手続き代行や給与計算代行等を受注し、立ち上げまでの期間や並行期間のスケジュールなどが代表や担当の「経験則」でバラバラになっていることが多いです。しかし、生産性が高い事務所や単価の高い事務所は、いつ何をするのか、顧問業務のサービス内容などを標準化しています。

標準化のサンプル資料

松竹梅化した労務相談顧問等のサービスメニュー資料
契約後の立ち上げを標準化した顧客向け案内資料
顧問業務の範囲を可視化した表

STEP2 商品化

ニーズと時流に適応したサービス開発で単価アップ
標準化により顧問業務の範囲が明確化することで定額で相談・お話し放題を脱した後は、開業向けサポート、ハラスメントパックのような法改正対応スポットサービス、労務監査を活用したプロジェクトサポート、人事評価制度構築・運用サポート等を商品化することで1社あたりの単価アップを実現するのが成功のポイントです。

商品化のサンプル資料

フロントサービスの提案書
サービス別の提案書
ハラスメントや同一労働同一賃金等の法改正対応サービスの案内

STEP3 販促強化

デジタルとアナログの良いとこ取りで新規獲得
「WEBセミナー」と「紹介」の販促強化がコロナ禍以降の販促の注力施策です。問題社員がテーマのセミナーだと30~40名程の集客が可能ですが、WEBセミナーは、リアルよりも直接営業ができないため講座構成や誘導先の設定の重要度が高いです。紹介の場合、金融機関やベンダーとの連携が案件獲得の勝ちパターンです。

販促強化のサンプル資料

セミナーチラシ
WEBセミナーテキスト
紹介開拓の提案書や企画チラシ

「成長の壁」を乗り越え、高い生産性および業績向上の実現を!
標準化・商品化・販促強化の事務所改革を実施する前と後のイメージ

BEFORE	AFTER
顧問先と事務所の「顧問業務の範囲」の認識がズレており、定額で相談・お話し放題になっている状態	顧問業務や立ち上げフロー等の認識が顧問先と事務所の間で認識が統一されている状態
相談顧問や代行業以外のサービスが未整備なため追加提案をしにくく、単価アップをしにくい状態	労務監査を活用したプロジェクトサポートやその他サービスを整備し、単価アップできる状態
集客方法や企画テーマ、受注までのコツがわからず、集客施策に着手できていない状態	今当たる集客方法や企画テーマがわかり、受注までスムーズに進められる状態

何でもありな「顧問業務」を「再構築」し、持続的な成長に向けた「事務所改革」を **詳細はセミナーで**

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。

社労士事務所向け人事労務顧問再構築セミナー

お問い合わせNo. S081610

開催要項

オンライン 開催

開催時間 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

2022年

2月19日(土)

申込締切日:2月15日(火)

2月23日(水・祝)

申込締切日:2月19日(土)

3月3日(木)

申込締切日:2月27日(日)

3月8日(火)

申込締切日:3月4日(金)

3月12日(土)

申込締切日:3月8日(火)

3月16日(水)

申込締切日:3月12日(土)

3月24日(木)

申込締切日:3月20日(日)

3月29日(火)

申込締切日:3月25日(金)

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。

一般価格 税抜 30,000 円(税込 33,000 円)/1名様

会員価格 税抜 24,000 円(税込 26,400 円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

- 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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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. 081610を入力、検索ください。

お問合せ

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問合せ:藤野 ●内容に関するお問合せ:田ノ岡
※お申込みに関してよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

お申込みはこちらからお願いたします

全日程オンライン開催

2022年

2月19日(土)

申込締切日:2月15日(火)

2月23日(水・祝)

申込締切日:2月19日(土)

3月3日(木)

申込締切日:2月27日(日)

3月8日(火)

申込締切日:3月4日(金)

3月12日(土)

申込締切日:3月8日(火)

3月16日(水)

申込締切日:3月12日(土)

3月24日(木)

申込締切日:3月20日(日)

3月29日(火)

申込締切日:3月25日(金)

QRコードからお申込み可能

下記QRコードからお申込みください。
クレジットカード決済も可能です。
受講票もWEB上でご確認いただけます。

