

以下の項目に1つでも当てはまる法律事務所の経営者の方はご参加ください!

- ☑ 社労士採用をせずに、弁護士による社労士登録で顧問先へ付加価値提供をしたい方
- ☑ 顧問サービスとしてコンサルティング業務を扱いたい、具体的に何をすればいいかわからない方
- ☑ 弁護士1名の個人事務所、これから企業法務分野に取り組む先生で、競合優位性の高い商品を磨き上げたい方
- ☑ 顧問契約を既に数十社持っているが、顧問契約率が3年間で90%を下回っているため、顧問継続率を高めたい方

競合の多い商圏でも法人顧問先数を獲得したい法律事務所向け
法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約500社獲得

講座	セミナー内容	講師
第1講座	顧問契約に社労士付加型経営コンサルティング業務を付加させる方法 セミナー内容抜粋 1 マクロ動向から見る「社労士付加型コンサルティング顧問契約」の必要性とは セミナー内容抜粋 2 「社労士付加型顧問契約」の商品設計深耕プロセスとは セミナー内容抜粋 3 「社労士付加型顧問契約」の組織体制深耕プロセスとは 大学卒業後、約6年間行政書士・土地家屋調査士事務所に有資格者として従事。年間200件以上の案件を扱う。その後、船井総合研究所に中途入社。土業事務所での実務経験を活かし、現場に即した売上アップ方法を提案している。現在は主に企業法務分野のコンサルティングを担当している。	植木 諒 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ リーダー
第2講座	社労士付加型経営コンサルティング業務で顧問開拓500社/顧問継続率98%に成功した方法 セミナー内容抜粋 1 「社労士付加型コンサルティング顧問契約」に注力した背景 セミナー内容抜粋 2 菰田総合法律事務所のビジネスモデル・提供サポート・プロモーション戦略 セミナー内容抜粋 3 これから「社労士付加型コンサルティング顧問契約」に着手される方々へ 税理士・社会保険労務士資格も併せ持つ。顧問契約数は200以上を福岡県内、東京都内に保有している。グループ内には、弁護士法人の他に社会保険労務士法人、税理士法人、司法書士法人を展開し、法律顧問、労務顧問、税務、相続、登記などをワンストップで提供する体制を構築するなど、業界でも注目を集めている。	菰田 泰隆氏 弁護士法人菰田総合法律事務所 代表弁護士
第3講座	社労士付加型顧問開拓に成功した事例報告 セミナー内容抜粋 1 「社労士付加型顧問契約」の“商品設計”成功事例 セミナー内容抜粋 2 「社労士付加型顧問契約」の“WEBプロモーション”成功事例 セミナー内容抜粋 3 「社労士付加型顧問契約」の“セミナーマーケティング”成功事例 入社後は法律事務所向けに横断的なマーケティングに従事。主に企業法務分野のコンサルティング(顧問開拓、EAP、法人破産)を担当している。月に約20事務所ほどの全国の法律事務所様へと訪問しており、WEBサイトからの反響獲得といった空中戦や、セミナーマーケティングによる顧問開拓、チャネル開拓などといった地上戦のコンサルティングを行う。	谷口 大介 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ チーフコンサルタント
第4講座	今すぐ実践したいこと セミナー内容抜粋 1 「社労士付加型顧問契約」実現のために実践していただきたいこと セミナー内容抜粋 2 私達がサポートできること セミナー内容抜粋 3 セミナー参加特典の詳細	植木 諒 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ リーダー

社労士型コンサル顧問で
顧問数 500社 獲得事例 大公開セミナー

特別講演 弁護士法人菰田総合法律事務所 代表弁護士 菰田 泰隆氏

- 売上向上を実現 開業8年で 4.8億円
- 生産性向上を実現 1人あたり生産性 4000万
- 顧問先数向上を実現 開業8年で 530社
- 顧問継続率向上を実現 3年平均で 99.8%

成功事例 既にも実践いただいた事務所の成功事例のご紹介あり!

福岡県の弁護士1名事務所が就業規則業務を付加することで、1度のセミナー開催で5社の顧問先獲得

関東圏の弁護士1名事務所が助成金業務を付加することで、1年間で顧問先数を16社増加

弁護士15名事務所が給与計算業務を付加することで、新規顧問先開拓/顧問継続率向上に成功

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。

PC スマホで セミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! 都都の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 11,000円/1名様 (税込)
会員価格 8,800円/1名様 (税込)

お申し込みはこちらから 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。 082091 検索 WEBページにはもっと詳しい内容と特典がおりますので、ぜひご覧ください。

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約500社獲得

全日程 WEB開催 2022年

- 2月26日 10:00~12:00 (ログイン開始9時30分より)
- 3月4日 16:00~18:00 (ログイン開始15時30分より)
- 3月14日 10:00~12:00 (ログイン開始9時30分より)
- 3月28日 16:00~18:00 (ログイン開始15時30分より)

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 詳細・お申し込みは右記のQRコードから!

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約500社獲得

オンライン開催 2022年

- 2月26日 10:00~12:00 (ログイン開始9時30分より)
- 3月4日 16:00~18:00 (ログイン開始15時30分より)
- 3月14日 10:00~12:00 (ログイン開始9時30分より)
- 3月28日 16:00~18:00 (ログイン開始15時30分より)

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。

主催 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

お問合せNo.S082091 WEBページからもセミナー情報をご覧ください。

競合の多い商圈にもかかわらず、 社労士型コンサル顧問で 顧問契約530社獲得に成功した 士業事務所の秘密に迫る

Special Interview

弁護士法人菰田総合法律事務所
代表弁護士

菰田 泰隆 氏

『弁護士は法律に詳しいサービス業、
士業事務所として業績を向上できる
コンサルティングを提供したかった』



総力特集

「社労士型コンサル顧問」実現のための成長ステップとは？

こちらのDMをお読みの方々のなかには、「社労士型コンサル顧問」実現のハードルが高いのではと不安な先生もいらっしゃるのではないのでしょうか？全く心配する必要はありません。着実な成長ステップを踏むことができれば、どの弁護士の方々でも取り組むことができます。

現実的な成長ステップを下記の表に整理しております。弁護士がいきなり「給与計算」を扱うのは

現実的ではありません。まず着手すべきは、下記の表にあるように「就業規則へのリーガルチェック/改定/作成」「弁護士による社労士登録」「社労士手続業務を処理するパート採用」です。そして、最終的には菰田先生のように「労務管理体制構築コンサルティング」のようなコンサル業務を提供します。事務所の状況に応じて、最適な参入ステップを見極めることが重要です。

	STEP 1 企業法務労務分野	STEP 2 社労士登録就業規則付加	STEP 3 給与計算助成金付加	STEP 4 社労士部門設立	STEP 5 社労士法人設立
就業規則	リーガルチェック	改定/作成	改定/作成	改定/作成	
社保手続			社保手続	社保手続	給与計算は顧問先のうち「勤怠情報の集計協力先」のみ提供クラウド勤怠システム利用の推奨も行う
給与計算			「勤怠情報の集計」以外	全工程の実施 勤怠システム/給与計算システムの導入	
助成金			助成金付加 助成金セミナーの実施	助成金付加 助成金セミナーの実施	資金調達 コンサルティング
人員体制 組織体制		顧問社労士との契約 弁護士の社労士登録	勤務社労士採用 フリーランス活用 アウトソーシング会社活用	事業制度導入(社労士部門設立) 勤務弁護士+非正規雇用又は 勤務社労士+非正規雇用	社労士法人設立
備考		"弁護士生産性"から"弁護士+社労士生産性"への修正 社労士採用のハードルあり 社労士からの紹介導線比率が高い場合、共同受任とする	給与計算は顧問先のうち「勤怠情報の集計協力先」のみ提供クラウド勤怠システム利用の推奨も行う		

Q. 社労士型顧問契約を始められた経緯は？

A. 社労士の経営にダイレクトにコミットする姿をベンチマーク

私は、新司法試験時代に弁護士になり、即独で福岡県的那珂川市で士業が集まるいわゆる士業ビルで開業しました。私以外にも社労士・司法書士・土地家屋調査士の方々がいらっしゃったため、他の士業の方々と一緒になって法律相談に乗る機会はとても勉強になりました。その当時の経験から、弁護士の領域だけにとらわれる必要はないという考えを持っていました。

開業当初は総花的事務所でしたが、福岡市から

来てくれるクライアントも増えたので福岡市に拠点を持つようにしました。そして、ある社労士の方と一緒に仕事する機会があり、お仕事を拝見すると、クライアント企業の「労務管理見直しでコストカット」「助成金による資金調達」など、クライアントの経営にダイレクトにコミットしている姿を見て、これは弁護士だけでは実現できない付加価値だと感じ、私自身も社労士業務を開始するようになりました。

グループ全体	弁護士法人	社労士法人	税理士法人
<ul style="list-style-type: none"> 売上5億円 従業員数63名 顧問先500社 年100社ペースで顧問先増加 顧問解約は年に数社程度 	<ul style="list-style-type: none"> 売上3億円 従業員数42名 顧問先230社 月5社ペースで顧問先は増加 平均顧問単価30,000~50,000円 	<ul style="list-style-type: none"> 売上1億円 従業員数2名 顧問先70社 月1社ペースで顧問先増加 	<ul style="list-style-type: none"> 売上1億円 従業員数17名 顧問先200社 月1社ペースで顧問先増加

Q. 根底にある事務所としての理念は?

A. 全ての人・企業の人生を豊かにすること

私達の理念は「すべての人・企業の人生を豊かにすること」、ビジョンは「クライアントの抱える課題に対し、解決策を提案し続けるコンサルタント集団」です。

土業は「先生」とは呼んでいただけますが、私達は「サービス業」だと思って取り組んでいます。法務・労務・税務に詳しいサービス業として、いかに経営にコミットするかという姿勢を徹底しています。

クライアント企業に弁護士・社労士として顧問契約を締結していると、労務情報はすべて把握しており、従業員の方々は何歳で家族は何人いるかまで把握しています。また、法務情報として会社の契約状況をすべて把握しています。実質的に会社の幹部よりも知っていることとなります。一番ク

ライアント企業のことを分かっている存在だからこそ、提供できる付加価値を作り上げたいと考えています。

周囲の経営者の方々の土業への評価にもしっかりと向き合いたいと考えています。土業への評価は、「こちらから頼んだことしかしてくれない」「経営判断には意見をもらえない」「訴訟にならなければ弁護士はいらない」というネガティブなものが多いです。

そこで私達は、「PDCAを回す企業改善コンサル」「法律論と経営判断を分けてアドバイス」という、まさに経営のパートナーとなるための提案を徹底しています。

周囲の経営者の土業への評価	弁護士法人菰田総合法律事務所の目指す姿
<p>土業は外注先</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ こちらから頼んだことしかしてくれない ☑ レスポンスも業務スピードも遅い ☑ 杓子定規な法律論しか言わない ☑ 経営判断には意見をもらえない ☑ 机上の空論だけで運営は会社任せ ☑ 訴訟にならなければ弁護士いない 	<p>土業は経営パートナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ 土業がPDCAを回す企業改善コンサル ☑ 法律論と経営判断を分けてアドバイス ☑ クライアント同士のビジネスマッチング ☑ プランニングと運用サポートを切り分けない顧問形態



Q. 実際のサポート内容は?

労務管理体制構築/人事評価制度構築など

例えば、不動産業界のクライアントへ提案する内容についてお話できればと思います。まず、不動産業界が抱えている課題としては下記のようなものが多いです。

不動産業界の課題 労務管理が杜撰なため未払い残業代請求が発生する

不動産業界の課題 労務時間が長時間化しやすく離職率が高い

不動産業界の課題 成果主義によって給与が不安定になる

上記の課題から生じる不動産業界のニーズとしては、下記のようなものとなります。

不動産業界のニーズ 正確な勤怠管理による労務管理の構築

不動産業界のニーズ 離職率低下のための従業員満足度の向上

不動産業界のニーズ 歩合制度を低下させたキャリアプランの構築

上記の課題から生じる不動産業界のニーズとしては、下記のようなものとなります。

不動産向けコンサル 労務管理体制構築(勤怠管理—給与計算—会計)

不動産向けコンサル 従業員1on1MTG/キャリアプラン構築

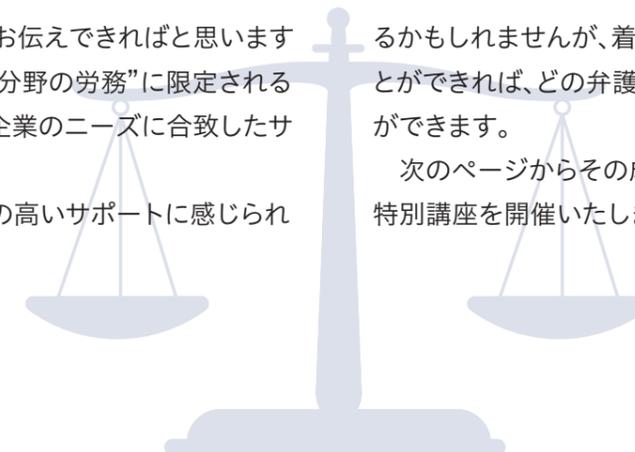
不動産向けコンサル 給与体系再構築(固定残業代制度)

詳細はセミナー時にお伝えできればと思いますが、いわゆる“企業法務分野の労務”に限定されることなく、クライアント企業のニーズに合致したサポートを提供します。

一見とてもハードルの高いサポートに感じられ

るかもしれませんが、着実な成長ステップを踏むことができれば、どの弁護士の方々でも取り組むことができます。

次のページからその成長ステップを交えた誌上特別講座を開催いたします。ぜひご覧ください。



2022年 誌上特別講座

全国過当競争時代でも影響を受けない
社労士型コンサル顧問契約の導入で
顧問獲得率・顧問継続率を向上させ、
安定経営に導くストック収益を作り上げる



株式会社船井総合研究所 企業法務チーム
士業支援部 企業法務グループ リーダー **植木 諒**

社労士型 コンサル顧問契約の 5つのポイント

お読みいただき、誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の植木諒です。

「社労士型コンサル顧問契約」の導入事例はいかがでしたでしょうか。

今回の誌上特別講座では、「社労士コンサル顧問契約」の5つのポイントをお伝えします。

本講座を通じて、皆様にセミナー参加へ意思を固めていただければと思います。

ポイント1 全国過当競争時代の始まり

皆様全国に弁護士が何名、法律事務所が何事務所あるかご存知でしょうか？

2020年段階で弁護士数は約43,000名、法律事務所数は約14,000事務所存在しています。また、弁護士1名あたりの国民数は全国平均で約2900人となっており、東京都では約680人になっている

のです。この弁護士1名あたりの国民数の減少傾向は年々加速しており、2050年には約1,600人にまでなると予測されています。全国的に法律事務所の競争状況は激化しており、今後ともその傾向は止まらないといえます。

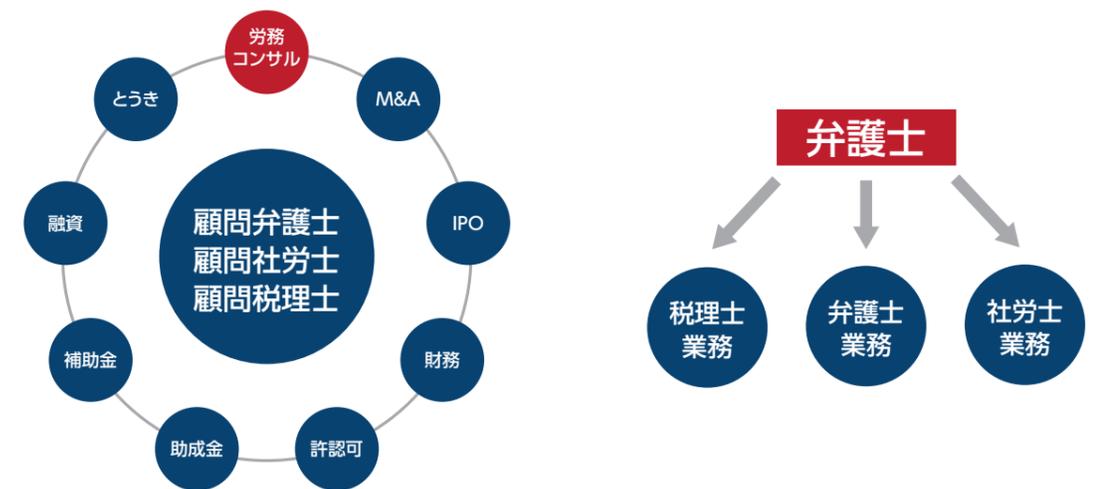


ポイント2 弁護士としてではなく、士業横断のプロとして獲得する

それではこの厳しい状況のなか、業績を上げ続けている事務所はどういう事務所なのでしょう？ 今回のセミナーのゲスト講師である菰田先生のモデルは下記のような形です。

菰田先生は弁護士でありながら他士業登録し、他士業の実務ノウハウも蓄積することで、中小企業などの見込み客に対して、弁護士として提案するのではなく、士業横断のプロフェッショナルとして

提案されているのです。ワンストップ型であり、かつ弁護士が他士業との役割分担も定義する全体設計を行う者として活躍しています。そのなかでもコアになっているのは、社労士業務による中小企業の労務への深い入り込みです。見込み客からすると、「弁護士だけ」の事務所と「弁護士+社労士」の事務所ではどちらに依頼したいでしょうか？



ポイント2 弁護士としてではなく、士業横断のプロとして獲得する

社労士業務を付加するとはいっても、弁護士がいきなり「給与計算」を扱うのは現実的ではありません。まず着手するべきは、下記の表にあるように「就業規則へのリーガルチェック/改定/作成」

「弁護士による社労士登録」「社労士手続業務を処理するパート採用」です。

次ページにて、ステップ別の成功事例を徹底解説させていただきます。

	STEP 1 企業法務労務分野	STEP 2 社労士登録就業規則付加	STEP 3 給与計算助成金付加	STEP 4 社労士部門設立	STEP 5 社労士法人設立
就業規則	リーガルチェック	改定/作成	改定/作成	改定/作成	給与計算は顧問先のうち「勤怠情報の集計協力先」のみ提供クラウド勤怠システム利用の推奨も行う
社保手続			社保手続	社保手続	
給与計算			「勤怠情報の集計」以外	全工程の実施 勤怠システム/給与計算システムの導入	資金調達 コンサルティング
助成金			助成金付加 助成金セミナーの実施	助成金付加 助成金セミナーの実施	社労士法人設立
人員体制 組織体制		顧問社労士との契約 弁護士の社労士登録	勤務社労士採用 フリーランス活用 アウトソーシング会社活用	事業制度導入(社労士部門設立) 勤務弁護士+非正規雇用又は 勤務社労士+非正規雇用	
備考		“弁護士生産性”から“弁護士+社労士生産性”への修正 社労士採用のハードルあり 社労士からの紹介導線比率が高い場合、共同受任とする	給与計算は顧問先のうち「勤怠情報の集計協力先」のみ提供 クラウド勤怠システム利用の推奨も行う		

担当コンサルタントに聞く! 社労士型顧問契約の成長ステップ別成功事例大公開!

STEP 2 福岡県の弁護士1名事務所が就業規則業務を付加することで、
社労士登録成功事例 1度のセミナー開催で5社の顧問先獲得

Q. 新規参入ハードルは?

A. プロモーション方法を変えるだけで特にありませんでした。案件数が増加したタイミングで、パート採用も行うことで弁護士への負担も必要最小限度に留めることができています。

Q. 社労士型コンサル顧問契約獲得のために実施したことは?

A. 運送業特化のセミナー開催です。落とし所として、残業代など請求リスク無料診断・労務リスクサポート(就業規則・リスク分析・従業員対応サポート)を用意しました。

Q. 実際に取り組んでみての成果は?

A. セミナー参加は16社で、顧問獲得は5社と大きな成果が出ました。社労士のみと契約している企業から、社労士+弁護士として契約してほしいとお声掛けいただいています。

STEP 3 関東圏の弁護士1名事務所が助成金業務を付加することで、
助成金付加成功事例 1年間で顧問先数を16社増加

Q. 社労士型コンサル顧問契約開始のきっかけは?

A. 元々保有していた中小企業診断士を活かして、資金調達にも関与できる弁護士となるためです。競合の強い商圏のため、明確な差別化要素を構築したかったです。

Q. 社労士型コンサル顧問契約獲得のために実施したことは?

A. 助成金セミナーの開催とWEBサイト開設です。助成金については、経験のある社労士に手伝っていただいています。

Q. 実際に取り組んでみての成果は?

A. 1年間で顧問契約を16社獲得することができました。また、弁護士・中小企業診断士・社労士と中小企業に求められるすべてに対応できる経営コンサルタントというブランド力を得ました。

STEP 3 弁護士15名事務所が給与計算業務を付加することで、
給与計算付加成功事例 新規顧問先開拓/顧問継続率向上に成功

Q. 社労士型コンサル顧問契約開始のきっかけは?

A. 顧問契約が弁護士一人あたり80社を超えたタイミングから、顧問契約の解約件数が増えました。毎月必ず発生する手続業務により、顧客満足度を向上させたいと考えました。

Q. 社労士型コンサル顧問契約獲得のために実施したことは?

A. 既存顧問先への新サービス告知メルマガです。顧問先企業から紛争を見据えた予防法務となる就業規則の作成依頼や、企業体質と合致した給与体系構築希望など、嬉しい反響をいただいています。

Q. 実際に取り組んでみての成果は?

A. 毎月発生していた顧問契約の解約が激減しました。さらに運送業セミナーの開催も予定しているため、新規顧問契約の開拓を全国に展開していきます。

ポイント4 社労士型顧問契約と相性の良い業種とは?

社労士型の顧問契約で相性の良い業種は、「労務に課題を抱える」業種です。

例えば、労働時間の管理が困難で未払い残業代の紛争を抱えがちな「運輸業」「不動産業」などです。

運輸業向けには、「未払い残業代シュミレーションリスク分析/就業規則などの改正/問題社員対応/行政指導・処分対応」を提供します。紛争を知る弁護士だからこそ提供できる就業規則を打ち出し、未払い残業代請求のリスクを除外します。

不動産業向けには、「労務管理体制構築(勤怠管

理・給与計算・会計)/給与体系再構築(固定残業代制度導入)」を提供します。業績向上のため、人件費を圧迫する完全歩合制度から固定残業代制度へ切り替え提案を行います。

従来の弁護士像にとらわれない「弁護士+社労士」としての提案によって、社労士と顧問契約を締結している中小企業から顧問契約の切り替えを獲得することができます。



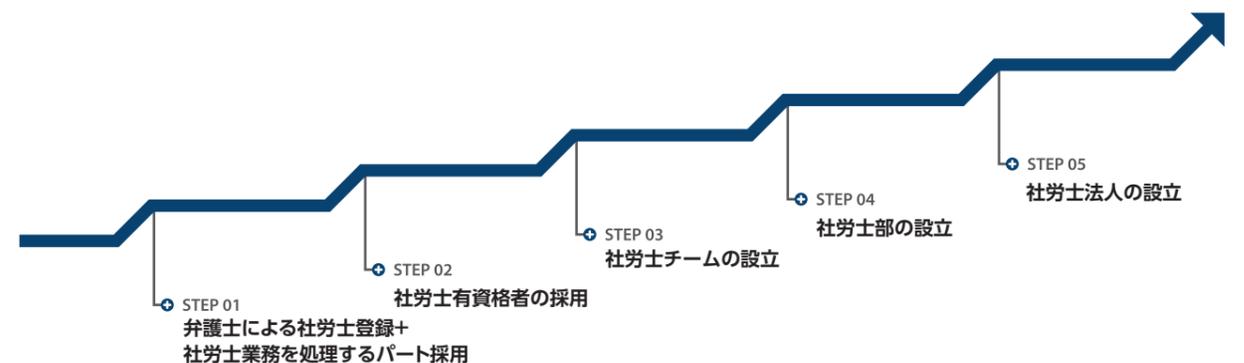
ポイント5 社労士型顧問契約による組織成長ステップ

社労士型顧問契約を実施する事務所の組織成長ステップは、「1. 弁護士による社労士登録+社労士業務を処理するパート採用/2. 社労士有資格者の採用/3. 社労士チームの設立/4. 社労士部の設立/5. 社労士法人の設立」です。

ポイントは、「弁護士が業務の割り振りや全体設計にあたって主導権を握ること」「弁護士としての生産性ではなく、弁護士+社労士としての生産性を考慮すること」です。

そのためにも社労士チームや社労士部のよう
に、弁護士とは別の組織を持つことが重要となります。社労士部が設立されている頃には、菰田先生のように顧問数が数百社を超えており、多くの中小企業からの支持を集める事務所になっているはず

まずは、確実なスモールステップとして「弁護士による社労士登録」と「パート採用」を実行していただければと思います。



レポートをお読みいただいた経営者様へ特別なご案内

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で 顧問契約500社獲得

全日程 WEB開催

2022年

- 2月26日 10:00~12:00 (ログイン開始9時30分より)
- 3月4日 16:00~18:00 (ログイン開始15時30分より)
- 3月14日 10:00~12:00 (ログイン開始9時30分より)
- 3月28日 16:00~18:00 (ログイン開始15時30分より)

お申込みは右記のQRコードから



ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した弁護士法人菰田総合法律事務所 代表弁護士 菰田泰隆氏をお招きし、社労士型顧問契約を開始された経緯とその取り組みをご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時生産性向上をしていただくことが一番の目的です。そのた

めに、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

も成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、過当競争に左右されない顧客に選ばれ続ける事務所になることができます。

1日で「社労士型コンサルティング顧問契約」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと……

1日で「社労士型コンサルティング顧問契約」の全てがわかる
セミナー当日のコンテンツ、使用するツール類はこちら

セミナー当日のコンテンツを一部ご紹介!

- 第一講座(船井講座)**
 - 01 | マクロ動向から見る「社労士型コンサルティング顧問契約」の必要性とは
 - 02 | 法律事務所業界の市場概況
 - 03 | 伸びている事務所の特徴と目指すべき方向性
 - 04 | 企業法務分野における3C・4P分析
 - 05 | 「社労士型コンサルティング顧問契約」の商品設計深耕プロセスとは
 - 06 | 「社労士型コンサルティング顧問契約」の組織体制深耕プロセスとは
- 第二講座(ゲスト講座)**
 - 01 | 菰田総合法律事務所が「社労士型コンサルティング顧問契約」に注力した背景
 - 02 | 顧問先530社獲得までの成長の軌跡
 - 03 | 菰田総合法律事務所の理念・ビジョン
 - 04 | 菰田総合法律事務所のビジネスモデル・提供サポート
 - 05 | 菰田総合法律事務所のプロモーション戦略
 - 06 | これから「社労士型コンサルティング顧問契約」に着手される方々へ
- 第三講座(船井講座)**
 - 01 | 「社労士型コンサルティング顧問契約」の“商品設計”成功事例
誰に・何を・いくらで提供すべきなのか?
 - 02 | 「社労士型コンサルティング顧問契約」の“WEBプロモーション”成功事例
特化サイトの構築・用意すべきコンテンツ・コンテンツマーケティング実践方法
 - 03 | 「社労士型コンサルティング顧問契約」の“セミナープロモーション”成功事例
セミナーコンテンツ・セミナーDM・セミナーテキスト・提案方法
- 第四講座(船井講座)**
 - 01 | 本日のセミナーの5大ポイント
 - 02 | 「社労士型コンサルティング顧問契約」実現のため実践していただきたいこと
 - 03 | 私達がサポートできること
 - 04 | セミナー参加特典の詳細

更に!当日限定で「社労士型顧問契約」で使用するツール類を公開します!



▲セミナーテキスト



▲セミナーチラシ



▲チェックリスト



▲ヒアリングシート



▲新規開拓向けパンフレット

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。

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約500社獲得

お問い合わせNo. S082091

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

		開始	終了	
①	2022年2月26日(土) お申込期限:2月22日(火)	10:00	12:00	(ログイン開始9:30より)
②	2022年3月4日(金) お申込期限:2月28日(月)	16:00	18:00	(ログイン開始15:30より)
③	2022年3月14日(月) お申込期限:3月10日(木)	10:00	12:00	(ログイン開始9:30より)
④	2022年3月28日(月) お申込期限:3月24日(木)	16:00	18:00	(ログイン開始15:30より)

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ご参加方法は「船井総研 web参加」で検索

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みに適用となります。

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上でご確認ください。
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. 082091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

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: 天野(アマノ) ●内容に関するお問合せ: 植木(ウエキ)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」を検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

セミナーの詳細

お申込みはこちらから

2月26日(土)オンライン

申込締切日: 2月22日(火)

3月4日(金)オンライン

申込締切日: 2月28日(月)

3月14日(月)オンライン

申込締切日: 3月10日(木)

3月28日(月)オンライン

申込締切日: 3月24日(木)

