

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。

交通事故セミナー

「大手損保会社OBの本音」と「交通事故集患方法」を
学べるのは全国探しても“ここ”だけ!

損保会社対応のメリット

- ✓ 突然の打ち切り数減少
- ✓ 健康保険対応が自賠責保険に変更
- ✓ 治療期間の延長
- ✓ 部位数の増加

人口**6.9万人**の
地方都市でも

交通事故売上 ※2020年12月数値

280万円

大手
損保会社
OB

シークレットゲスト
大手損保会社のOB

接骨院

特別ゲスト講師
株式会社 Arrange
代表取締役 池村 三行氏

オンラインにて開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! ※全日程、同内容での開催です。都合の良い日時をお選びください。

開催日時 2022年 5月 22日 2022年 5月 25日 2022年 6月 4日 2022年 6月 5日 開催時間 (全日程) 13:30-17:00 (ログイン開始13:00より)

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。

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

整骨院向け 大手損保会社OB登壇 交通事故セミナー お問い合わせNo.S085233
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。)→ 085233

オンラインにて開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! ※全日程、同内容での開催です。都合の良い日時をお選びください。

開催日時 2022年 5月 22日 2022年 5月 25日 2022年 6月 4日 2022年 6月 5日 開催時間 (全日程) 13:30-17:00 (ログイン開始13:00より)

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	交通事故分野の概況 接骨院業界の時流と交通事故分野の概況 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 治療院・トレーニングジムグループ 石野 智輝 大学・大学院時代は最先端の化学分野での研究の傍ら、マーケティングに興味を持ち経営者に寄り添う環境である船井総合研究所に入社を決意。船井総合研究所に入社して以来一貫として、整骨院の業績アップコンサルティングに従事している。最新の交通事故分野を主軸に全国の整骨院を日々サポートしている。戦略の立案だけではなく、「現場目線」を特に意識しており、現場まで落とし込みでのサポートを得意としている。また、HP・広告といったWEBを駆使した患者様の集患も得意としている。日々全国の整骨院の地域一番店創りをサポートしている。
第2講座 シークレットゲスト	整骨院における損保対応の方法 損保会社と良好な関係を築く方法 大手損保会社のOB シークレットゲスト 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。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。
第3講座 特別ゲスト講師	損保会社と良好な関係を築く方法 接骨院における損保対応の方法 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「四方よし」の関係性である。
第4講座	交通事故患者様の集患における具体的実践事例 交通事故新規6名/月を安定して集患するためのオンライン・オフライン集患 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 治療院・トレーニングジムグループ 石野 智輝 大学・大学院時代は最先端の化学分野での研究の傍ら、マーケティングに興味を持ち経営者に寄り添う環境である船井総合研究所に入社を決意。船井総合研究所に入社して以来一貫として、整骨院の業績アップコンサルティングに従事している。最新の交通事故分野を主軸に全国の整骨院を日々サポートしている。戦略の立案だけではなく、「現場目線」を特に意識しており、現場まで落とし込みでのサポートを得意としている。また、HP・広告といったWEBを駆使した患者様の集患も得意としている。日々全国の整骨院の地域一番店創りをサポートしている。
第5講座	本日のまとめ セミナー全体のまとめ 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 治療院・トレーニングジムグループ リーダー 小川 裕樹 医療・福祉・教育支援本部でMVPを受賞し、入社3年目で管理職に昇進。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、年間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。

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/085233>



いけむら鍼灸接骨院
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「四方良し」の関係性である。

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

一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 の程度も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になりました。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、今すぐに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つ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つ1つ作りた いと思い始めました。そして、2021年に愛知県内に出店を計画しております。



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。

集患体制の仕組みと 初診対応の仕組み作り

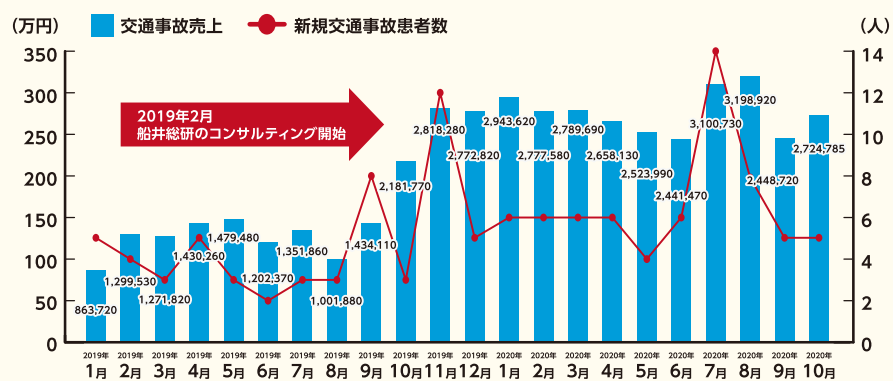
初診対応の体制作りは、まず、交通事故の知識を付けることから始まります。事故のケース別に使える保険や自賠責保険の仕組み、慰謝料などの説明、今後の治療計画から通院指導をすることで初診対応の仕組みが完成されます。

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、PCC広告や交通事故サイトを活用したオンライン

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。



▲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



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し、その後退職しました。
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(サービスマスター巡回点検)」「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っているのです、皆さんが知りたいことについてお伝えできると思います。

そもそも整骨院・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 どのような印象を持ちますか?

整骨院・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ごしていますが、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ことかと思っています。

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う話はありませんが、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「むち打ちは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 はどのようなよ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、そうではなく、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いたら、全国のどの接骨院でも損保会社と良好な関係を築けると思います。

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、接骨院の先生方とこ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ことはありますか?

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ないと思います。
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なりました。
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

交通事故
売上

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。2022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。



◆ 成功事例ツールの紹介

いけむら鍼灸接骨院様が院内で啓蒙活動に活用されているツールを、経営相談を受けられた方にお送りいたします。内容としては、院内掲示用のポスターと患者様配布用の三つ折りパンフレットになります。



いけむら鍼灸接骨院

交通事故売上280万円までのストーリー

※2020年の平均交通事故売上

いけむら鍼灸接骨院様の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



いけむら鍼灸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。

2021年に開催した当セミナー参加者の実績と感想

地域:北海道小牧市



北海道苫小牧市で、いりどり整骨院を運営しております杉立と申します。

保険会社とのやり取りで「患者様の通院拒否がある場合」や「軽微物損の場合の任意保険対応」、「交通事故集患法」などで悩んでおり、昨年の2月にこちらの交通事故セミナーに参加しました。

講座内では、損保会社に勤めてないといわれない部位数の決定方法や治療期間の基準などお話をされており、とても勉強になりました。

さらに池村先生の「接骨院における損保対応の方法」は、実際にセミナー参加前には実践できていませんでした。

セミナーで学んだノウハウを実行に移すことで交通事故売上を柱として、**2021年1月から10月までで179%も売上がアップしました。**

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くことが不可欠**だと強く感じております。

いりどり整骨院 院長 杉立 一貴氏

セミナー参加者のお声



保険会社様目線からの意見や整骨院のスタッフが気をつけないといけないことなど、とても分かりやすかった。

改善すべき点が多くあったのでスタッフに共有し、明日から患者様に還元します!



損保会社の内情を聞くことができたことで、過去の対応で疑問に思っていたことが解決することができた。

セミナーで学んだ損保会社の知識を基に、接骨院に来院された患者様の対応を行ってきます!



交通事故患者の対応状況や、普段知ることのできない損保会社さんの内情のお話など知ることができた。

また集客の具体例などが知ることができて良かった!



損保会社OBのお話を聞ける機会は、なかなかないので大変参考になった。

いけむら鍼灸整骨院さんの交通事故との向き合い方のノウハウの内容がリアルで聞きやすかった!

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、その中でもこちらの内容を実践して、業績が伸びやすい人口5万人から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。

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
治療院・トレーニングジムグループ
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!
6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。

整骨院向け 大手損保会社OB登壇 交通事故セミナー

お問合せNo.S085233

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **5月22日(日)** 開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:5月18日(水)

2022年 **5月25日(水)** 開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:5月21日(土)

2022年 **6月 4日(土)** 開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:5月31日(火)

2022年 **6月 5日(日)** 開始 13:30 ▶ 終了 17:00
(ログイン開始13:00より)

お申込期限:6月 1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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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.085233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

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:横田 ●内容に関するお問合せ:鈴木

※お申込みに関してのよくあるご質問は「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いたします

<オンライン受講>

5月22日(日)

申込締切日 5月18日(水)

5月25日(水)

申込締切日 5月21日(土)

6月4日(土)

申込締切日 5月31日(火)

6月5日(日)

申込締切日 6月 1日(水)



無料メールマガジン 購読者募集！

【船井総研発！治療院経営メールマガジン】

船井総研ならではの
治療院経営の現場最新情報＆ノウハウが満載！

船井総研の専門のコンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例に基づき、



- ①自費治療導入のための仕組みづくり
 - ②交通事故地域一番院の作り方
 - ③WEB集客地域一番化ノウハウ
 - ④リピート率ノウハウアップ
- について最新の情報をお届けします。

ぜひご登録ください。登録・購読は**“無料”**です。

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 治療院 メルマガ

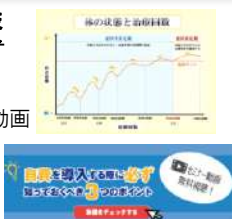
検索



✂さらに今だけ！メールマガジン登録で4つの特典✂

【特典①】自費治療

- ・自費セミナー動画
→自費導入の基礎の基礎！
船井総研龍自費治療セミナー動画
- ・治療曲線ツール
→患者様に見せるだけでリピート
率がアップする！



【特典②】交通事故治療

- ・交通事故セミナー動画
→交通事故集患が難しくなっている
今日、交通事故治療において重要
なのは、患者様、整形外科、損保
会社の3方良しの対応方法と関係性
構築がすぐわかる！
- ・交通事故ポスター3種
→既存患者様からぞくぞく紹介
してもらえる最強ツール！
- ・啓蒙チラシ
→整骨院でむち打ちなどの交通事故による怪我の治療
ができることの認知活動ができるチラシ！



【特典③】WEBマーケティング

- ・WEBセミナー動画
→マーケティングに強いWEB集客の
基本がわかる30分の無料動画



【特典④】採用

- ・採用セミナー動画
→治療家採用の最前線がわかる！
柔整師採用無料動画
- ・採用マニュアル
→採用で知っておくべきことはたった
これだけ！続々とご応募がくるスタッフ
採用完全マニュアル



お問合せ：「治療院メルマガ登録の件」とお伝えください。担当：石野 智輝(イシノトモキ)

TEL:070-2445-0589 (平日9:45~17:30対応)