

☑ “今すぐにでも入居率を上げたい” 経営者様参加必須

介護施設の

100 入居率

% セミナー

コロナ禍で **月18件の問い合わせ** を獲得する **5ルール**

本セミナーで学べる内容

- ✓ **99%の施設が間違っている、訪問営業で行くべきターゲットの見極め方**
- ✓ **船井総研推奨、問い合わせが殺到する営業ツールをセミナー限定で大公開！**
- ✓ **ケアマネジャー、医療相談員からのリピート紹介率92%を誇る営業の成功事例**
- ✓ **訪問営業無しで月18件の問い合わせを作った集客にWEBを活用する方法**
- ✓ **敏腕相談員・・・でなくても見学対応を確実に入居契約に繋げる為のルール**

①訪問営業

居宅ケアマネ
病院相談員
攻略法



②WEB活用

介護業界で
有効なWEB
活用法



③営業ツール

問い合わせ倍増
最強ツール
の作り方



④見学対応

必ず申込を
貰える対応の
ポイント



⑤営業会議

KPI設定
反響管理の
正しいやり方



WEB開催

**開催
日程**

2022年

5月

12日

18日

6月

1日

20日

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

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

介護施設の稼働率100%セミナー

お問い合わせNo.S085515

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

テキスト100P以上の超実践型ノウハウを公開



訪問営業が苦手な組織でも

問い合わせ月18件、リピート率80%
年平均入居率99%は実現できる！

講師：元有料老人ホーム施設長
コンサルタント 鈴木 康祐

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
病院・介護チーム

介護施設数は年々増加し競争が激化しています。高齢者住宅財団のアンケート調査によると、満床である施設の割合はサ高住の場合でわずか23%、全体の**77%には空床がある状態です**。なぜ空床が埋まらないのか。これは多くの介護施設で**正しい集客方法を実践できていない**事が原因です。本セミナーでは私が施設長として実際に行った**居宅や病院からの紹介**、入居者**家族からの直接問い合わせ**を**月18件獲得**、**10件以上の新規入居を獲得**できた手法をお伝えします。

『入居率が低い・・・』介護施設が陥りがちな3つのワナと対策

1 ターゲット設定を間違えて営業している・・・

- ・病院は数が少ないから全件営業
- ・居宅はとりあえず近くから行く
- ・営業先をランク分けしていない
- ・そもそも営業リストが無い

Bad...

**CM&MSW
攻略**

反響が出る所にだけアプローチして案件倍増！

- ・反響が出る所に月1集中営業
- ・リピート客は訪問せず効率化
- ・営業ルートテンプレを作る

Good!!

2 入居者の集客にWEBを活用していない・・・

- ・訪問営業だけをひたすら実施
- ・多額の費用をかけてチラシを配布
- ・多額の費用をかけてHPを作り込む
- ・ポータルサイト活用法を知らない

Bad...

**家族
攻略**

ポータルサイト活用で営業せず問い合わせ10件！

- ・無料でできる上位表示方法
- ・反響が出る写真&文章を書く
- ・資料請求を見学へ誘導するコツ

Good!!

3 問い合わせ対応・見学対応の手法が間違っている・・・

- ・電話対応マニュアルが無い
- ・問い合わせ管理表が無い
- ・見学対応専用のツールが無い
- ・対応ロープレを実施していない

Bad...

**決定率
UP**

見学対応の仕組み化で誰が対応しても決まる！

- ・問い合わせ電話対応台本使用
- ・見学前日チェックリスト作成
- ・クロージング3つの仕組み導入

Good!!

このセミナーで「入居率の上げ方」が全てわかる！

新規施設を埋めたい・既存施設の収益改善をしたい経営者様へ

即実践できるテクニック満載

ポイント①

自施設の強みの魅せ方・磨き方

準備編

- ✓ 大公開！反響が急増する「あたる営業ツール」の作り方
- ✓ 意外と知らない、営業先(居宅・病院)のリストアップ方法
- ✓ 「訪問営業担当者の選び方」チェックリスト
- ✓ これだけは押さえよう！今日からできるWEB集客
- ✓ 見学成約率を100%にする環境整備のポイント

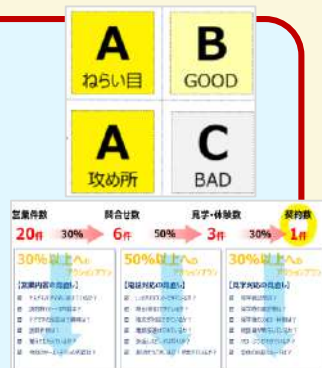


ポイント②

“正しい営業・販促”の実践方法

実行編

- ✓ 営業ターゲットの優先順位(ランク)の付け方公開
- ✓ 成功法人がやっている営業KPI設定とアクションプラン
- ✓ 絶対に取りこぼさない問い合わせ対応の仕組み
- ✓ 老人ホーム紹介業者の上手な活用方法
- ✓ 「傾聴型見学対応」の導入のイロハ



ポイント③

営業無しで新規獲得!リピート創出法

応用編

- ✓ リピート率80%！ファンケアマネを増やす関係構築方法
- ✓ 紹介実績2件以上の居宅・病院へのルート営業のやり方
- ✓ 事務スタッフでも行える！訪問無しの定期アプローチ法
- ✓ 全体のレベルアップを図る動画マニュアルの作り方
- ✓ 職員が前向きになる「すごい営業会議」の作り方



セミナー参加者
限定特典

営業リストプレゼント

貴法人
商圏内の

全く営業先がわからない・・・とにかく飛び込みで営業しているけど、全然紹介に繋がらない・・・
というような法人様へ朗報です！今回のセミナー参加特典として貴法人の商圏内の簡易的な営業リストを無料で提供します！セミナー後の個別相談をご利用ください。

お問合せ

【TEL】0120-958-270
(平日9:45～17:30対応)

担当：鈴木 康祐

介護施設の稼働率100%セミナー 講座内容

オンライン開催

2022年

全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

①5月12日(木)

申込締切日: 5月8日(日)

③6月1日(水)

申込締切日: 5月28日(土)

②5月18日(水)

申込締切日: 5月14日(土)

④6月20日(月)

申込締切日: 6月16日(木)

開催時間(共通)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

受講料

一般価格: 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格: 税抜8,000円(税込8,800円)/1名様

講座

研修テーマ&講座内容

講師

第1講座

介護施設を取り巻く環境と集客の方法

- ・2022年介護業界、介護施設の時流
- ・介護事業所が押さえておくべき集客方法のイロハ
- ・稼働率100%を維持できる事業所の必須条件

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
マネージャー

管野 好孝

第2講座

<準備編>営業が苦手な相談員でも成果が出る仕組みの作り方

- ・ターゲットの正しい選び方とリストの作り方
- ・営業、問い合わせ、見学対応担当者の選び方
- ・口下手でも問題無し! 最強営業ツールの作り方
- ・コロナ禍だからこそ行おうべきWEB集客のやり方

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
病院・介護チーム

鈴木 康祐

第3講座

<実行編>明日からすぐできる! 稼働率アップの秘策

- ・続々! リポート紹介が発生する居宅ケアマネ営業の極意
- ・月2件以上退院患者を紹介してもらう為の病院攻略法
- ・入居者家族、本人へ直接的にアプローチする裏技

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
病院・介護チーム

鈴木 康祐

第4講座

<まとめ>明日から行う事を具体的に決定

- ・本日紹介した手法の導入方法
- ・集客の成果を測定する方法

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
マネージャー

管野 好孝

船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
病院・介護チーム
鈴木 康祐



23歳から医療法人にて介護付・サ高住・住宅型有料老人ホームの施設長を務め、不振事業所の経営改善に着手。手がけた事業所は年平均99%の稼働率、職員定着率97%を維持するなどの実績を残しその後は有料老人ホーム、訪問介護、居宅等複数の事業所のエリアマネージャーを担当。

船井総合研究所に入社してからは稼働率向上を得意領域とし、営業体制の構築や営業研修などを通し、入居施設の収益改善を行っている。経営者のビジョン実現の為、経験を活かし現場を巻きこんだコンサルティングを行っている。

船井総合研究所
地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ
マネージャー
管野 好孝



小売業の店長職を10年間経験。不振店の建直しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のツタヤに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。船井総研入社後は、介護業界に特化してケアマネ営業・稼働率アップ、入居者獲得などの業績アップの他、人財採用・人財教育・研修などのマネジメント、チーム作り・組織活性化コンサルティングで支援を行い現場を活性化させるためのノウハウを惜しみなく提供している。

介護事業者対応専門のコンサルタントとしては、船井総研でトップクラスの指名数を誇る人気コンサルタント。

申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1.WEBお申込み

2.お支払い

3.メールが届く

4.セミナー受講



DMのQRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNo.の数字6桁を
船井総研ホームページで検索

お申込み時に
クレジットカード・銀行振込の
ご選択が可能

受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページに
セミナー視聴サイトが表示

開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

※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セミナー」で検索
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。

お申し込みはこちらからお願いいたします。

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://www.funaisoken.co.jp/seminar/085515>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

