

船井総合研究所が主催する「**企業法務研究会**（企業法務に取り組む全国約100の法律事務所が参加）」で史上初めてとなる「**顧問契約650社**」に到達した**杜若経営法律事務所、岸田鑑彦氏・友永隆太氏**をゲスト講師にお招きし、持続的に顧問開拓と維持を実現できる事務所経営の秘訣を大公開いたします！

講座	内容
第1講座	企業法務マーケティング2023年最新市場概況 企業法務マーケティングに取り組む法律事務所が増加するなか、プロモーション戦略だけでは顧問契約が獲得できない時代に入。事務所のビジョンと事業戦略に合致したマーケティング戦略が持続的かつ必然的に顧問契約の獲得と維持ができていく実態について市場概況を踏まえて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦
第2講座	2年連続100社、累計650社以上の顧問契約を実現するマーケティング戦略 社労士ルート開拓を中心に2年連続で100社以上の顧問契約を獲得し、累計650社以上の顧問契約を実現した杜若経営法律事務所のマーケティング戦略について、組織体制とマーケティングの実践手法を惜しみなく具体的に解説いたします。 杜若経営法律事務所 弁護士 岸田 鑑彦 氏 杜若経営法律事務所 弁護士 友永 隆太 氏
第3講座	持続的に顧問獲得と維持ができていく全国の法律事務所実践事例 全国の法律事務所において、顧問契約の成否が二極化し始めています。業種特化や業務特化型のマーケティング戦略や、企業ニーズに即した顧問サービス開発など、全国の法律事務所が実践している企業法務マーケティングの実践事例の最新トレンドを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 氷熊 一将
第4講座	持続的に顧問獲得・維持を実現する体制構築のポイント PMVV・中期経営計画、経営戦略（事業＋組織）、マーケティング戦略（プロモーション施策・サービス開発）を組み合わせ、中長期で安定的に顧問契約を獲得・維持し、事務所の持続的成長を実現する実践手法を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦

開催要項

日時会場	オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
受講料	2023年 8月4日(水) 7月31日(月) 申込締切日 2023年 8月5日(土) 8月1日(火) 申込締切日 開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 ログイン開始 12:30より 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。尚、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。●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みにも適用となります。 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. 100638 を入力、検索ください。 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) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。※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。 ※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。
お申込み方法	
お問い合わせ	

お申込み方法

お申込み期限は
開催日程の4日前まで

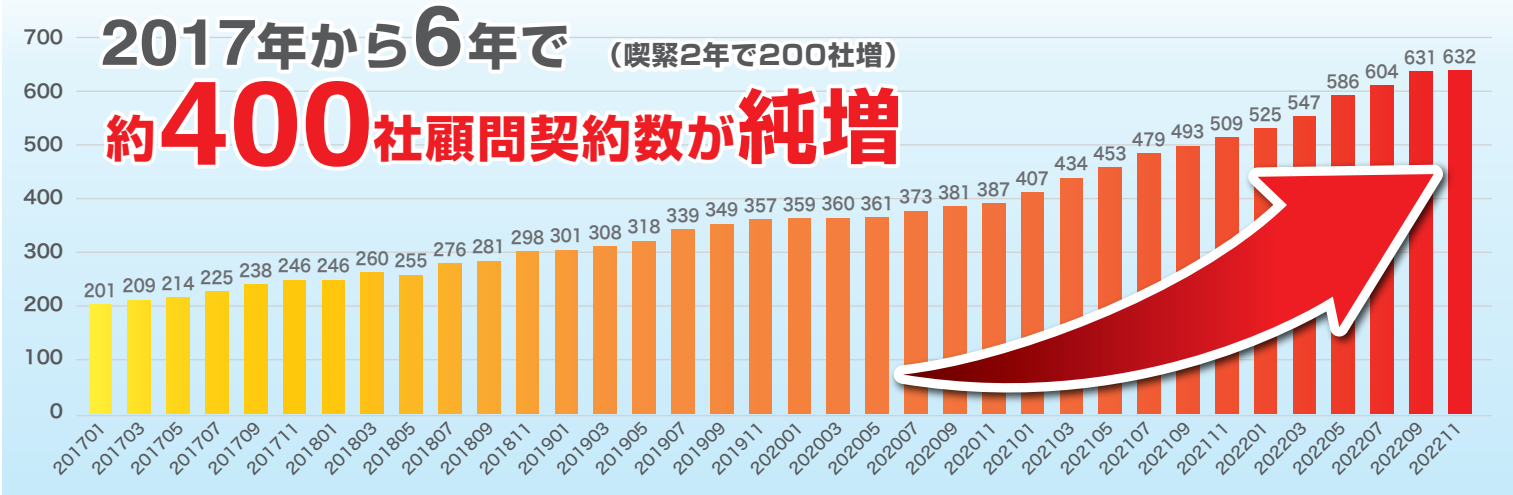
オンライン受講
8月4日(金) 8月5日(土)

「ご好評につき第3弾」延べ50名以上の弁護士が参加
事業者対象顧問開拓セミナー

2年連続100社 顧問獲得の勘所

累計
650社

持続的な顧問獲得・維持をおこなう経営の秘訣とは



全国トップクラスの顧問獲得を実現する
杜若経営法律事務所
顧問開拓**3つのポイント**を大公開!

① 所内外向けパーパス・ビジョン設計
② 役職別組織業務分業体制
③ 見込み顧客獲得&育成の包括的プロモーション戦略

開催日時

2023年
8月4日(金)・8月5日(土)

参加費

一般価格10,000円 (税込11,000円) / 一名様
会員価格8,000円 (税込8,800円) / 一名様

いずれの日程もオンラインでの開催となります。

開催時間 13:00～15:30 【ログイン開始 12:30～】

主催

2年連続100社の顧問契約を実現する企業法務マーケティング お問い合わせNo.S100638

明日のグレートカンパニーを創る
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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ 100638 検索

競争が激化する企業法務マーケティング領域で持続的に顧問獲得・維持を実現

このような方に
オススメします

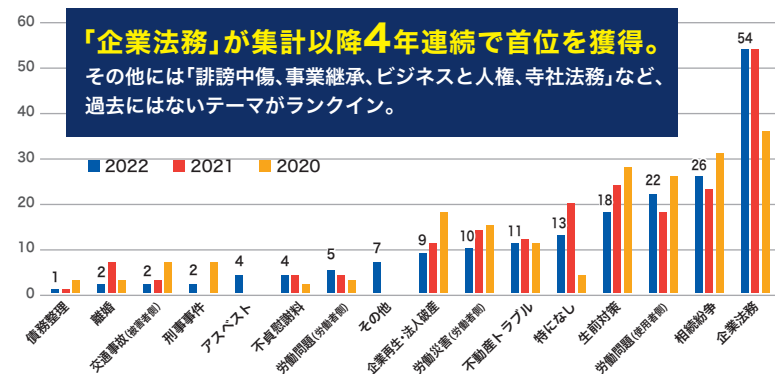
- ✓ 顧問契約の獲得が伸び悩んでおり、**今後取るべきアクション・ヒントを知りたい。**
- ✓ 全国の法律事務所の実践事例を把握し、**最新のトレンドをキャッチアップしたい。**
- ✓ 勤務弁護士を巻き込んで、**事務所一丸で企業法務に取り組みたい。**

毎月複数の顧問契約を安定的に獲得する秘訣を大公開！

企業法務マーケティングに取り組む法律事務所が増加するなか、プロモーション戦略だけでは顧問契約が獲得できない時代に突入。事務所のビジョンと事業戦略に合致したマーケティング戦略が持続的かつ必然的な顧問契約の獲得・維持を実現できている実態について市場概況を踏まえて解説いたします。また、船井総合研究所のコンサルティング先であり企業法務研究会会員事務所で、史上初めて顧問契約650社に到達した「杜若経営法律事務所」の岸田先生と友永先生をお招きし、事務所の実践事例、成功のポイントを詳しく解説いただきます。

4年連続で今後取り組みたい業務の1位が「企業法務」

(船井総合研究所研究会会員事務所アンケート調査結果／法律事務所研究会合同総会2022より)



近年、企業法務分野のマーケティングに取り組む法律事務所が急激に増加。
経営者との接点を創出するプロモーション戦略や、顧問先に対する顧問サービスの開発だけでなく、事務所の経営戦略に沿ったマーケティングと勤務弁護士を巻き込んだ組織戦略を連動させることが重要になってきています。

2年連続100社の顧問開拓を実現する「杜若経営法律事務所の事業戦略」



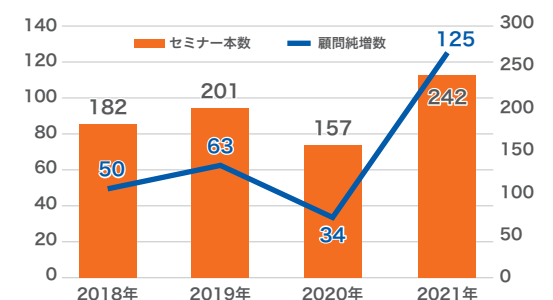
杜若経営法律事務所が実践するリード獲得とナーチャリング

事務所全体で企画推進



杜若経営法律事務所では、毎年100本以上のセミナーを実施。そこで獲得したリストを各SNSで育成し、中長期で安定して顧問契約を獲得する体制を整備されています。

セミナー開催本数と顧問数が連動しており、代表に依存しない体制構築が重要となります。



必然的かつ持続的に顧問開拓をおこなううえで重要な5ステップ

多くの法律事務所では、代表の人脈や過去の依頼者からの紹介で顧問契約を獲得しているケースが未だに多いです。しかし、紹介での顧問獲得は偶然発生するものであり、継続し辛いデメリットがあり、紹介と平行して、主体的に顧問獲得を獲得する体制を整備することが、持続的に顧問開拓をおこなううえで重要です。特に重要なことは、**企業法務マーケティングは一般民事・家事の案件を獲得するよりも難しく時間を要するため、事務所の理念やビジョン(中期経営)に沿った組織体制やマーケティング戦略を組むことが重要**となります。経営者との接点を構築するプロモーション戦略からスタートし、サービス開発やDX、勤務弁護士の育成と権限移譲とステップを踏んでいくことで、顧問契約を必然的かつ持続的に獲得し、維持できる体制を整えていきましょう。詳しくは事例を踏まえ、セミナーで解説いたします。

