

さまざまな業界を見てきた船井総合研究所だからできる
最短・最速の戦力化研修

本セミナーで学べるポイント

脱学生!自ら考え行動できる主体的なスタッフへ！
人生における仕事へのスタンスは、初めての会社の入社1ヵ月目で決まります。言うまでもなく、最初のマインドセットが大切なのです。本研修では「主体的で仕事好きマインドの高い社員が多い」ことで知られる船井総合研究所の独自の研修内容を徹底的にお伝えします。

継続的に経験・実績を積み重ねる大切さ
すぐに離職をしてしまうことのデメリット、同じ職場で働く続けることのメリットをお伝えします。

自分達が働く薬局業界の理解
薬局業界について知ることは、スタッフ一人ひとりが薬局で働く意義を考えるきっかけになります。目標と向上心のあるスタッフになるためには業界理解は必須です。

成長・成功するスタッフになるためのマインド
素直・プラス発想・勉強好きの成功の三条件や、長所伸展、力相応一番主義など、成功できるスタッフに欠かせない在り方、マインドをお伝えします。

報連相と接遇力で現場で動けるスタッフに
報連相と接遇力、そして社会人としてのマインドがあれば、先輩が新人に張り付いていないと何か問題が起こってしまうということはありません。現場で少しでも早く、仕事を任せられるスタッフになっていただくには「報連相」「接遇力」は欠かせません。

開催要項

2024年
4月6日(土)

お申込期限
4月2日(火)
10:00~16:00
(受付 9:30~)

・

2024年
4月7日(日)

お申込期限
4月3日(水)
10:00~16:00
(受付 9:30~)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
[JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

参加費	一般価格	両日参加	税抜 50,000円(税込55,000円)/一名様	どちらか1日参加	税抜 30,000円(税込33,000円)/一名様	
	※参加日を 選択可能です	会員価格	両日参加	税抜 40,000円(税込44,000円)/一名様	どちらか1日参加	税抜 24,000円(税込26,400円)/一名様

●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。

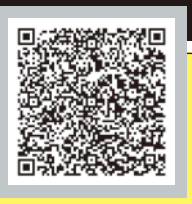
セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109596>



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードから
お申込みください。



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。
船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-0000(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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

これからの薬局における「薬剤師」「医療事務」
「管理栄養士」のあるべき姿へと導く

調剤薬局向け
春の新人研修

患者満足度を高めながら
適切な加算算定に貢献できる
レベルの高い調剤薬局
スタッフへ

調剤薬局業界に特化した専門のコンサルタントが講師としてお送りする
国や会社から求められる調剤薬局スタッフになるための唯一無二の新人研修

開催日

2024年
4月6日(土)

お申込期限
4月2日(火)
10:00~16:00
(受付 9:30~)

・

2024年
4月7日(日)

お申込期限
4月3日(水)
10:00~16:00
(受付 9:30~)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
[JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

受講料金

両日参加

一般価格

税抜 50,000円(税込55,000円)/一名様

会員価格

税抜 40,000円(税込44,000円)/一名様

どちらか1日参加

一般価格

税抜 30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込26,400円)/一名様

主催



サステナブルな成長を推進する。調剤薬局向け春の新人研修
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo.S109596

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。

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。)→ 109596

なぜ、船井総合研究所のコンサルタントは新卒でもすぐに活躍できるのか？
そこには船井流の教育プログラムに秘訣があった！

社会人として 業界のプロとして
貴社の新入社員が圧倒的に成長できる 2日間

こんな会社におすすめです

- ✓ “Z世代” への教育方法で悩んでいる
- ✓ “あり方” “仕事観” をスタッフに理解してもらえるのか悩んでいる
- ✓ 教育時間の確保が難しく、教育ができるスタッフがいらない
- ✓ 入職後3年の定着に課題を抱えられている
- ✓ 店舗内では言いづらいことを外部のプロから伝えてほしい



超プロが伝える船井流育成プログラムについて

船井総合研究所にも毎年150名以上の新卒が入社してきます。その新入社員が1年もかからずクライアントを持ち、何人かは3年以内で役職につく**圧倒的なスピード**で成長していきます。コンサルティングという高いスキルや専門性が必要と思われている業界で、“**新卒中心**”の**コンサルティング会社**はまさに異例の存在でしょう。

ただ、船井総合研究所に入社してくる新入社員に特別なスキルがあるわけではありません。成功の3条件である「勉強好き」、「素直」、「**プラス発想**」といった**スタンス面の教育**を徹底しておこなっているのです。人生における仕事のスタンスは、**初めての会社の入社1ヵ月目**で決まります。言うまでもなく、最初にかに正しいマインドがセットできるかにかかっています。船井総合研究所の新入社員研修では、そのエッセンスをぎゅっと2日間に凝縮し、貴社の新入社員が**圧倒的に成長できる土台**をつくります。

船井総合研究所の研修が選ばれる3つの理由

業種・業界特化型研修！

業種・業界特化型の経営コンサルティングで培った船井流のノウハウが詰まった専門的プログラム

マナーを超えたホスピタリティを習得

基本的なマナーはもちろん、对患者、対連携先など状況に合わせた業界マナーが学べる

将来を見据えたアウトプット！

将来のキャリアを見据えた目標設定やアクションプランを参加者自ら作成！さらに、新人研修後もキャリアステージに合わせた多様な研修プログラムで船井総合研究所が人材育成をバックアップ

両日参加、どちらか1日のみ参加から選べます

4/6 (土) 10:00~16:00	社会人としてのファーストステップ編
オリエンテーション	■成功・成長する人の三要素 ■プロであることの自覚を持つ ■新卒社員が活躍しなければいけない大切な理由
社会人として、医療人としての接客・接遇	■マナー・ホスピタリティの基本 ■医療人としての心構え ■接客・接遇のロールプレイング
聞き方・話し方・コミュニケーション	■コミュニケーションの基本 ■患者様目線での聞き方・話し方 ■表情・態度・笑顔トレーニング
対連携先との関わり方	■会社の顔として恥ずかしくないビジネスマナーを身に着ける ■電話・メール・FAXにおける最低限のルール ■社内・社外に向けた資料作成
活躍する社会人になるためのクセ付け・考え方	■今後社会人として働くにあたり活かしていきたいこと、意識して取り組みたいことの整理 ■信頼づくりのための6つのクセ ■天職発想で自分自身の選んだ道を成功にさせる

4/7 (日) 10:00~16:00	業界人としてのファーストステップ編
薬局業界を知る！ 業界の成り立ちと時流を解説	■薬局業界の現状を把握し、各職種が求められるスキルを理解 ■自分自身の進むべき道を考えるための業界知識を獲得 ■同じ職場で働くメリットを発見
調剤薬局業界における収益の構造 ～私達が患者様に提供しなければいけない価値～	■調剤薬局における収益構造を知る ■なぜ医療機関が利益も追及する必要があるのか ■診療報酬から読み解く調剤薬局の価値
業界のエキスパートから学ぶ これからの薬局業界に求められる人材	■今後薬局業界に起こりうる変化と、対策を大予想 ■薬局業界で真の人財になるために身につけておくべきスキル、知識の解説 ■AI時代において活躍できる医療人になるために
自分自身の未来を考える ～明日から実践する成長計画～	■目標設定の基本 ■習慣づけの大切さと実践 ■座学講座とスキル講座で学んだ知識を復習し、実践への準備を整える
学んだことの実践へ！ 明日からの成功アクションプラン発表会	■3年後の自分プレゼン ■薬局での勤務で生かすためのアクションプランを作成し、グループディスカッションで意見交換 ■「入社半年後までに自分はこうなっている！」宣言

株式会社船井総合研究所
在宅医療グループ マネージャー

安室 圭祐

新卒入社後、調剤薬局向けのコンサルティングに従事。診療報酬改定の内容や将来外部環境を踏まえた上で、企業の収益性・社会性の最適化を目指す経営戦略の立案を得意としている。また、ビジョン達成のために必要な薬剤師の採用から教育、育成、評価まで幅広く支援をすることで、人財に関するサポートも実施。スタッフに「経営者の価値観」「企業の方向性」を判りやすく伝え、理解を促しながら、業績アップにつながる人財の育成をすることで、クライアントの業績アップに貢献している。

株式会社船井総合研究所
在宅医療グループ 在宅医療チーム

栗原 千怜

新卒で船井総合研究所に入社後、調剤薬局のコンサルティングに従事。「患者のため」を強く思う調剤薬局スタッフに対し、「収益最適化と患者様満足度向上の両立」を導くことを得意とし、医療業界に特化した評価制度の構築や医療幹部向け研修、店舗の収益を最適化させる管理者会議など、組織開発の領域のコンサルティングに従事。

株式会社船井総合研究所
在宅医療グループ 調剤薬局チーム

吉田 貴大

明治大学経営学部を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、調剤・内科のご支援を経験し、現在では、在宅医療をテーマに調剤薬局・在宅クリニックのコンサルティングに従事。在宅営業支援では現場主義を第一に掲げており、地域性やその会社の強みを最大限に生かしたコンサルティングをモットーにしている。