

講座	セミナー内容	
第1講座	訪問看護業界の実態	
	訪問看護の事業性と市場性を解説。利益は出るのか?なぜ休止・廃止が相次ぐのか?訪問看護事業の収益性や困難性に触れながら、参入可否の判断や、事業成功のポイントをお伝えします。	
第2講座	ゼロからのスタート! 訪問看護参入事例	
	福祉用具1拠点デイサービス1拠点の状況から、訪問看護未経験者を中心に訪問看護を開始。人材採用の方法や利用者獲得の実際、訪問看護ステーション併設の施設を立ち上げるまでのストーリーをお伝えします。	
第3講座	訪問看護成功の経営戦略	
	訪問看護師の採用手法、利用者の獲得手法、黒字体質を強化するマネジメント手法を中心に、訪問看護ステーション開設を成功に導く経営戦略を解説します。	
第4講座	本日のまとめ	
	明日から実践していただきたいこと。	

開催要項

オンライン 開催	2024年 5月13日 13:00~15:30[ログイン開始 12:30~] お申込期日 5月9日(木)	2024年 5月14日 13:00~15:30[ログイン開始 12:30~] お申込期日 5月10日(金)	2024年 5月15日 13:00~15:30[ログイン開始 12:30~] お申込期日 5月11日(土)	2024年 5月16日 13:00~15:30[ログイン開始 12:30~] お申込期日 5月12日(日)

※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	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
	●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/112557	 【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」と検索してご確認ください。船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp>
TEL:0120-964-000(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。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。

年間2000事業所開設のトレンド事業
初めての立ち上げでも失敗しない

訪問看護 立ち上げセミナー

なぜ、あの会社は初めての訪問看護ステーション
立ち上げで、利用者100人、営業利益率20%の
経営を実現できたのか?

オンラインセミナーでその全貌を大公開!

採用	看護師応募、一挙10人獲得した手法とは?
集客	利用者1ヵ月当たり16人獲得した手法とは?
マネジメント	看護師1人当たり100万円を持続する手法とは?

ゲスト
講師

株式会社まごころ
統括責任者
片山 昌太郎氏

オンライン開催(全4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。

2024年
5月13日・14日・15日・16日
13:00~15:30
[ログイン開始12:30~]

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
訪問看護新規開設セミナー
お問い合わせNo. S112557
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
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。) → 112557

立ち上げ成功のポイントは、高収益、従業員満足度、顧客満足度の追求。 今、最も伸びている**医療・介護業態 訪問看護事業**

今後伸びる訪問看護の市場とは？

2013年 2,900億円 → 2022年 約6,000億円 市場規模の伸び率は **200%成長**

政治的要因

在宅医療
重度者ケアを重視

経済的要因

施設入所が困難な
低所得者の増加

社会的要因

入院で面会不可
在宅生活を希望

技術的要因

在宅生活
インフラの整備

4つの観点から訪問看護が伸びる
報酬改定の方針、コロナ禍の変化、
低所得者の増加、技術的進歩が訪
問看護ニーズ拡大を生む

時流は“在宅看護”の推進

看護師応募10人獲得の採用手法

- ✓ **脱!人材紹介会社**採用のために**自社仕事説明会**を開催!
- ✓ オリジナルA4チラシデザインで**在職病棟看護師・潜在看護師**にアプローチ!
- ✓ 国勢調査データをもとにしたポスティングで反響率UP!
- ✓ 5万部配布で反響率0.03%→**15名参加実現!**
- ✓ 30Pの法人プレゼン資料で**面接応募率70%達成!**
- ✓ 印刷&配布で35万円コスト→**3名採用、単価10万円!**



「看護師が採用できない」と嘆く企業の多くは、人材のペルソナを意識せず、曖昧なターゲットに向けて求人を行なっています。また、慢性的な人材不足・という悩みを抱えている事業所でよくあるのが「①職場環境が悪い②スタッフが退職③人材紹介会社に高額な手数料を払って採用」というケースです。これではいくら売上を上げても収益化しません。採用に成功している法人が行なっている「自社仕事説明会」づくりで、ミスマッチを防ぎつつ上手く母集団形成を行う方法をお伝えします。

1ヵ月16人契約を実現する訪問営業の極意

- ✓ 利用者・病床数&競合有無で**リストランク付け**→**反響率が1.5倍!**
- ✓ 訪問看護専門Off-JT、O-JTで**営業のできる看護師**を育成
- ✓ 3回目訪問までの営業を**ツールテンプレ化**し、属人性排除!
- ✓ 簡単!**5つのKPI設定**でPDCAが加速!
- ✓ ポイントを押さえた施設営業・自社連携で、**一挙契約獲得!**



利用者が伸びない要因として、最も多いのが看護師任せの営業指示。効果の低いやみくもな営業を行い、反響がないと判断し営業を自己判断でやめるケースは少なくありません。新規獲得にはさまざまな手法がありますが訪問営業は成果に直結する王道の手法です。利用者を増やすことに成功している施設は“営業の体系化”を進め、いつ誰が行なっても反響が出るツールやリストを活用しています。セミナーでは、実際にモデル法人が使用しているツールを公開します。

生産性100万円の看護師マネジメント

- ✓ 訪問看護の“仕組み”を理解する**マインドセット研修**実施→経営に対する理解浸透!
- ✓ 活動量で給与が上がる**独自のインセンティブ制度**導入!
- ✓ クラウド型運営管理シートで、**リアルタイム経営管理!**
- ✓ **管理者育成型会議**で、マネジメント力を向上!
- ✓ **経営方針発表会**で職員還元をコミットメント!組織一体感・推進力を強化



訪問看護は看護師1人で100万円を売り上げる事業所もあれば、50万円、80万円に留まる事業所もあります。生産性を上げる上で重要なのは仕組み化。入社時から訪問看護の標準活動ペースを経営の必要性から理解させ、活動を給与制度と連動させます。そしてリアルタイムで情報把握を行えるよう仕組みを整備すると、管理者の成長とともに事業所が伸びていきます。人材を成長させる管理者会議は、フォーマットや進行、指導を兼ねたフィードバックの伝え方をお伝えします。

当日のセミナーでは、上記のポイントを“ゲスト・船井総合研究所講座”にて**“実践事例”**を交えて**徹底解説**いたします!!

事業参入を考えている事業者の皆様必見!! お申込みはコチラから!!

セミナーページ

