

東京・大阪 リアル開催！

若手社労士でも90日で安定受注が実現する

助成金ビジネスモデル

成功までの
ロードマップ 完全解説！

ベテラン社労士に負けない助成金ビジネスのポイント

①売れる商品作り

- ✓ 助成金の目利き
- ✓ 商品メニュー化
- ✓ 販売ツールづくり

...etc

②安定な品質管理

- ✓ 案件進捗管理手法
- ✓ 不支給/不正対策
- ✓ 労働局担当者との関係性構築

...etc

③鉄板の集客営業

- ✓ 営業リスト作成
- ✓ 提案書・ツール
- ✓ 顧問契約誘導

...etc

・・・全部お伝えします！！

特別ゲスト講座

開業6年で200社以上の顧客開拓
ノウハウから新規獲得できた方法

松本社会保険労務士事務所
代表 松本 慎三 氏

開催日

2024年

5月13日(月) 会場 株式会社 五反田
船井総合研究所 オフィス

5月18日(土) 会場 株式会社 大阪本社
船井総合研究所

開催時間

13:00～16:30

(受付開始12:30)

受講料

一般価格：(税込み) 33,000円/1名

会員価格：(税込み) 26,400円/1名

営業・助成金申請に

明日から
取り組める！

集客・営業最新事例

金融機関・税理士との連携

顧客からの紹介獲得方法

Web・SNSを活用した営業

労務顧問・給与計算獲得

案件管理・業務効率化

リスク回避・不正対策

情報収集のコツ

助成金で新規顧客をグングン増やすための集客・営業・経営の秘訣

お問合せNo.S112568

主催

サステナブル・スキャンパニーをもっと。
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「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。)→

112568 検索

松本先生の助成金業務への取り組みストーリー



松本社会保険労務士事務所

28年間金融機関で勤務した後、2016年に岐阜県で社労士事務所を50歳で開業。助成金のみを扱う社労士事務所として紹介を中心に年間100件ペースで助成金申請代行を受注。地域の信用金庫・税理士などと連携し紹介が止まない社労士事務所経営をおこなう。

早期定年退職で開業。安定した売上を立てるために二ーズの大きい助成金業務を始めました。

開業してすぐに船井総合研究所にお世話になり、8年が経ちました。開業当初から船井総合研究所さんに相談し、同じ地域のベテラン社労士や大手社労士事務所にも負けない分野ということで、まずは助成金を武器にしていこうと決めました。特に今の時代は助成金の不支給/不正受給のリスクを気にして大手事務所は取り扱いを敬遠することが多いので、良い武器を手に入れたと思います。

泥臭く営業を開始し3ヶ月目で初めての受注！売上が立ったことの喜びを噛み締めました。

助成金特化HPを作りつつ、目の前の反響を獲得するために、助成金チラシを近隣の企業に撒いたりしながら、泥臭く営業を重ねていました。はじめは話し方や資料の説明の仕方がわからず全く上手くいきませんでした。

営業を開始して3ヶ月くらいしたころ1社目の受注を獲得できました。キャリアアップ助成金と両立支援等助成金の申請代行です。間違っってはいけないと、細心の注意をはらいながら国の要領を読み込みながら進めました。この初受注で「必要書類を事業主から集めきる大変さ」「細かい要件について労働局にこまめに確認をする大切さ」「スムーズに申請をおこなうための段取りの仕方」など、今に生きる大切なことを学べましたね。

助成金業務を受注してみて、次々にやってくる課題。申請代行業務の難しさに直面しました

ベテラン社労士に勝てそうな分野が見つかり、ワクワクして助成金を始めましたが、**当初は、実務面で様々な苦勞が絶えませんでした。**企業ごとにどの助成金の活用を提案すべきなのか目利きができなかったり、申請時には思いのほか書類整備に時間がかかり思うようにいきません。こちら都合で不支給になりお客様からお叱りを受けることも経験しました。**一通り皆さんが苦勞されている内容は、経験してきたと思います（笑）**

しかしパタリと案件紹介が止まる業務理解が進んできたのに、案件待ちの日々が続く

初めての受注はなんとか上手くはいきましたが、その後しばらく何も受注がない日々が続きました。HPの制作やチラシ作成など営業準備で忙しくはありましたが、売上が立たない月が続き**「このままのやり方のままで良いのか？」と徐々に不安が募りました。**

転機は『紹介開拓』近隣の税理士周り金融機関との連携が変化のきっかけに

受注の安定化につながるきっかけとなった施策は「紹介開拓」でした。税理士事務所や金融機関からの紹介で顧問獲得をすることが社労士事務所は多いというのは聞いていました。しかしながら出身である金融機関との連携はともかくとして、税理士事務所との連携は具体的なイメージがつかず、ここからの受注というのはまさに想定外でした。

組んでいきたい税理士事務所のリストを作り、提携用のタイアップ資料を作成して郵送で送ると、20社に1社は返信があり「会いたい」と言ってくれました。プレゼン資料を持参し商談をし、税理士事務所の顧問先の紹介獲得に繋がりました。



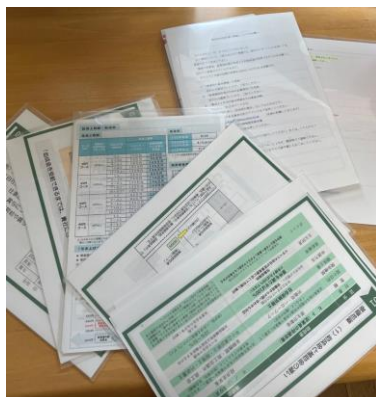
徐々に助成金業務のコツが分かり軌道に乗り出してきた！

この頃には、月の紹介件数もそれなりに安定するようになり、いろんな助成金にチャレンジする機会が増えました。結果として自分自身の実務スキルもさらに上がり、次の提案に生きる・・・という好循環が出来てきたかなと思います。

助成金と真剣に向き合いはじめて3年目の頃から、助成金ビジネスのコツがおおよそわかってきました。助成金は無数に種類があり覚えるのが大変だというイメージがありますが、**定番の助成金をある程度経験すれば、翌年以降も要件改正でそう大きく困ることはありません。**新しい助成金も毎年出てきますが、船井総合研究所さんの公的制度支援経営研究会のような、助成金に強い同業者の勉強会で耳の早い先生から最新の情報や実務上の注意点は入ってきますので、情報の仕入れができていますので問題がありません。

また、**申請の落とし穴やよくある間違いは定番化しているので、申請のためのチェックリストを作ったり助成金ごとの期日管理をおこなうことで不支給のリスクは随分と減らすことができました。**申請実務にハードルの高さを感じる社労士の先生が多いことも功を奏し、今は多くの紹介を頂きながら、受注させていただいております。

料金の付け方や商談の進め方にもコツが有ることが分かるようになってきました。何でもかんでも甘い言葉で営業するのではなく、助成金業務の不支給リスクや、事業主にも相当の書類整備の負担がかかることなどを丁寧に伝え、重要事項説明書に署名をしていただくようになりました。すると**「社労士に丸投げすれば助成金がもらえる」といったようなお金欲しさの企業との仕事はいい意味でなくなり**、さらにスムーズに経営ができています。



◀松本社会保険労務士事務所の新規顧客営業時の「新規ご訪問セット」。挨拶状、業務改善助成金説明資料、キャッチアップ助成金説明資料、助成金制度説明資料、よくあるQ&A資料、厚労省リーフレット各種、返信用レターパック。

助成金マーケットは誤解される先生も多いですが 伸びていくマーケットであり、やりがいのあるテーマです。



助成金は「国がこうしたい」という政策を推進する手段の一つです。**つまり助成金をやれるということは、毎年の商品企画を社労士事務所がしなくても、国が勝手に商品を作ってくれるということであり、これほどありがたい話は無い**です。賃上げを後押しする助成金、育児と仕事の両立のための助成金、教育訓練のための助成金など・・・

国の成長とともに助成金マーケットも伸びていきます。2024年度も良いものが登場しそうです。早く制度の詳細を読み込んで、お客様に提案をしたいと思います。

助成金は毎年制度が変わりますが基本的には定型業務なので、1年間、一通り基本的な助成金をやれば、来年以降もそのノウハウは陳腐化しません。**最初は大変ですが、苦手な先生も多くお見えになることから、社労士事務所経営上とても強い武器になると思います。**船井総合研究所さんの助成金好きが集まる勉強会に入れば仲間もいるので、不安はないです。覚悟を持って助成金ビジネスに飛び込めば、十分成果が見合うのではないかと思います。

事務所は今年で開業から8年目になりました。累計で240社の企業とのお付き合いが生まれ、今はコンスタントに年間100件程度の助成金申請をサポートしています。税理士事務所と金融機関からの定期的な紹介を中心に受注しており、積極的なマーケティングはたまに開催する助成金セミナーくらいです。ビジネスは非常に安定してきました。**この記事をご覧になっている皆さんにもぜひ社会性・成長性・専門性のある助成金ビジネスの面白さを知っていただきたい**なと心から思います。



誌上特別講座



経営コンサルタントが解説！ 助成金ビジネスモデルを わずか90日で構築する 3つのポイント

挨拶が遅くなりました。私は船井総合研究所の岩本と申します。

全国各地の社会保険労務士事務所の売上向上のお手伝いをさせて頂いており、
社労士事務所の助成金部門立ち上げ・売上拡大の経営コンサルティングを行っております。

ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。

松本先生の事例はいかがでしたでしょうか。

ここからは、レポートをお読みの皆さまが

「今」助成金業務に参入するために抑えるべき3つのポイントを解説します。

株式会社 船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ
リーダー 岩本 和真

【Point 1】50種類超の中からどう選ぶ？ 助成金の目利きと商品づくり

助成金ビジネスを始めるうえで最初に立ちはだかる壁として、助成金の種類の多さと
良い助成金・提案し辛い助成金の目利きの難しさが挙げられます。良い助成金の条件と
して**①事業主が取り組みやすい条件である②必要書類整備のハードルが低い③申請から
受給までの期間が短い**などがあります。例年、定番系の助成金5種類＋その年ならではの
良い助成金2～3種類くらいの数になり、多くても10種類くらいを品揃えるイメージです
（他の助成金には手を付けない）。

助成金が目利きできれば、その次に商品作りを始めます。例えば「従業員の産育休
パッケージ」「〇〇業界の設備投資助成パッケージ」のようなイメージで、**事業主が選
びやすいように見せ方を整えます。**

【Point 2】申請難易度は年々上昇 失敗しないための品質管理のルール化

助成金の申請代行ビジネスはリスクとも表裏一体です（**だからこそ競合が少なく、取
り組む覚悟を持って参入すれば勝ち残ることが出来ます**）。主な品質管理・リスク回避
策は以下のようなものです。

【仕組み面】

- ・助成金申請工程管理ツールの導入
- ・契約書の整備
- ・契約前の重要事項説明の実施
- ・未請求を防ぐ成果報酬の請求管理

【スタンス面】

- ・事業主への不正・不正と疑われる行為への関与はしないとの表明
- ・申請上の不明点の速やかな労働局問い合わせ
- ・従業員への申請失敗事例・ヒヤリハット事例の周知

船井総合研究所の助成金に強い先生方の勉強会「公的制度経営研究会」では、参加者
で知恵を絞ってより良い重要事項説明書を合同で作成したり、失敗事例・ヒヤリハット
事例の読み合わせなどを日々行っています。

【Point 3】顧問契約につなげる！ 営業上手の先生から集客・営業のコツを知る

商品を作り、品質管理体制を作ったあとは、全力で集客、営業、そして受注につなげ
る活動を行います。助成金セミナーやFAXDM送付など、**昔からおこなわれている方法は
今も有効です**。加えて**税理士とのタイアップ**や**機械ディーラーとの連携での紹介受注も
鉄板の手法です**。

通常の手続き給与計算顧問等をあわせて受注するコツは、**助成金申請成果報酬をス
ポットと顧問契約セットの場合とで分けて設定すること**です。中長期的には顧問契約の
ほうが得をする値決めができれば、徐々にストック収入も増えていきます。

※本レポートをお読みいただいた方へお知らせ※

本レポートでご紹介した松本先生とともに助成金で新規顧客をグングン増やすための
集客・営業・経営の秘訣が全てわかるセミナーをご用意しました。

助成金の安定受注獲得セミナー 開業6年で200社以上の企業とのお付き合いを ノウハウ0から生み出す方法

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。いかがだったでしょうか。

助成金分野に取り組み、成功するためのポイントをお伝えするセミナーでは、

誌上でもご紹介した松本社会保険労務士事務所 代表の松本先生を

お招きし、助成金分野で成功を収めるための手法・ノウハウをご講演いただきます。

1日で助成金分野への参入方法、集客方法、安定受注までの実務が分かる構成になっています

ので、一見の価値があることは間違いありません。

助成金分野への注力は昔から変わらず時流にあったテーマではありますが

全国的に取り組む事務所が少ないという現状があります。

ゲスト講師の立場からすれば、競合事務所をこれ以上増やしたくないというのが普通ですが、

より多くの社労士に稼ぎ方を伝えたいという強い思いから

このような事例を惜しみなくお話しいただける運びとなりました。

ぜひこのセミナーに参加して、成功している事務所のノウハウを吸収し

最短で真の助成金支援ができる事務所になりましょう。

さて、このセミナーにかかる投資ですが、今回は「志の高い事務所の方」に参加していただ

きやすい料金設定としました。一般の方でも33,000円（税込）です。ぜひ、このチャンスを掴

みとってください。会場でお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ リーダー 岩本 和真

追伸：お客様の声をご紹介します

過去の助成金セミナー参加者の声

大変濃い学びの時間をありがとうございました。助成金の申せに因ることでなく、不正、不支給の事例やおこるポイント、賠償リスクなど、大変参考になりました。又、助成金とは又別のアドバイスもいただき、参考にさせていただきます。

1日めや2日間で、基本的な事を始め、マニエックな注意点事例も汲み取れてとても参考になりました。とても愉しかったです！ありがとうございます！今後共、何卒よろしくお願い致します！

本日もありがとうございました。賞与助成金使用コース今までほとんどやっていたので挑戦してみたいです。定年以降入社した人について困っていたので「第2年度」決定します。お礼状支援コース申請します。

本日はありがとうございました。具体的事例もたくさん挙げていただき大変参考になりました！今後の再発防止の取組の参考にさせていただきます！

公的制度支援経営研究会 会員様の声



社会保険労務士法人大和総合労務事務所
助成金部門責任者 加藤 和子 氏

本セミナーに参加される先生へ

松本先生のお話は、実体験のお話なので…とても為になります。優しい岐阜弁で落語家の様な語り口調は、情景も目に浮かぶほどです。本当は人に話したくないような失敗例も包み隠さず赤裸々にお話頂き、私達が同じ誤りをしない様、導いて下さいます！「神様！仏様！松本様!!」です。

助成金を頑張るか悩んでいる・考えている先生へ

助成金の申請業務は、せっかく社労士の独占業務であるにも関わらず、8割くらいの社労士の方が取り扱っていないので…これから始めようと思っていらっしゃる先生方には、とてもおすすめです。助成金が受給出来る事で成果報酬が得られますし、事業主様にも喜んで頂けます！

本セミナーに参加される先生へ

数少ない、助成金専門社労士事務所の代表である松本先生の、豊富な経験に基づく助成金を活用した集客・営業方法は、業績アップに繋がる大事なヒントに溢れ、必聴です。（松本先生の率直で気取りのないお人柄も大変好感が持てます！）

助成金を頑張るか悩んでいる・考えている先生へ

助成金は年々要件が厳しくなり、活用が難しくなっている今だからこそ「自社の強み」として、助成金業務に力を入れる事で、他事務所との差別化を図り業績アップ、顧客満足度の向上が図れること間違いなしです！



社会保険労務士法人ホームラン
助成金部門責任者 鈴木百合子 氏

わずか**90日**で
受注までできる！

助成金ビジネス新規・本格参入プログラムをセミナー参加者様に大公開！

商品

数ある助成金の中から良いものをピックアップし、目利きを行います。その後パッケージ化し、お客様への提案ができる状態を作ります。

令和6年度 このような場合に助成金が受給できます！				
種類	受給額	おすすめの企業	主な要件・特徴	名称
設備投資 (補助率10%)	30~100万円 (最大600万円)	・設備投資を行い、業務の効率化を図りたい ・設備投資が会社の成長の原動力になる	・事業所内設備投資の助成 ・生産性向上に繋がる機械の購入、設備等の整備	業務改善助成金
設備投資 (就業機促進)	50~250万円 (最大730万円)	・設備投資を行い、業務の効率化を図りたい ・就業機創出に貢献し、生産性の高い職場にしたい	・就業機創出に貢献し、生産性の高い職場にしたい ・就業機創出に貢献し、生産性の高い職場にしたい	働き方改革推進助成金
正社員化	80万円/人	・人材育成に力を入れている ・優秀な人材を確保したい ・人材育成に取り組んでいる	・就業機創出に貢献し、生産性の高い職場にしたい ・就業機創出に貢献し、生産性の高い職場にしたい	キャリアアップ助成金
50歳以上の無期転換	30万円/人	・定年退職を視野にしている ・人材を定年で留めたい ・定年退職を視野にしている	・定年退職を視野にしている ・人材を定年で留めたい ・定年退職を視野にしている	65歳超雇用推進助成金
子育て応援	125万円	・雇用における子育て支援に力を入れている ・子育て支援に取り組んでいる ・子育て支援に取り組んでいる	・子育て支援に取り組んでいる ・子育て支援に取り組んでいる ・子育て支援に取り組んでいる	育児支援助成金
子育て応援	20~25万円 (最大127万円)	・雇用における子育て支援に力を入れている ・子育て支援に取り組んでいる ・子育て支援に取り組んでいる	・子育て支援に取り組んでいる ・子育て支援に取り組んでいる ・子育て支援に取り組んでいる	育児支援助成金
研修の実施	30~100万円 (最大100万円)	・従業員研修、新人研修などを行う ・従業員のキャリアアップや能力向上を図りたい	・従業員研修、新人研修などを行う ・従業員のキャリアアップや能力向上を図りたい	人材開発支援助成金

▲新年度助成金をいち早く目利きし、わかりやすく取りまとめを行う。申請代行は種類を広げすぎず、絞り込むのが原則



▲（左）設備投資で使える助成金×業界特化の設備機器事例を掲載した設備導入パック。（右）助成金をフックにした顧問誘導商品のチラシ。

集客

新規顧客開拓のための**仕掛けの王道**は「紹介獲得」「セミナー」「Webマーケティング」の3つ。案件数最大化のためにはすべて同時並行しその後成果の出る手法に絞り込むことが大事になります。



▲助成金特化HPの作成。SEO対策を行いWebからの受注を目指す



▲助成金セミナー/相談会の実施。新年度・年度末の時期は集客力大。



▲紹介先開拓の実施。相手のメリットを踏まえた提案書を作り関係性構築。

営業

安定した品質の営業をおこなうためには助成金の魅力を最大限伝えるための資料が必要になります。**提案書や助成金診断**といったツールを駆使し営業受注率を最大化させます。



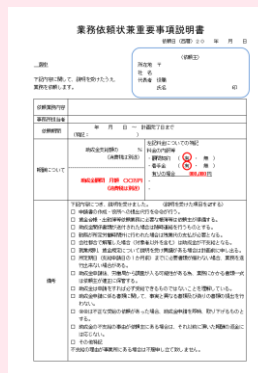
▲助成金受給可能性診断。ヒアリングシートのイメージで使用し、企業の助成金利用可能性を知る事ができる。



▲営業時の助成金説明資料。助成金のメリット・申請代行のメリットを余すことなく伝えられるように、紙芝居形式でプレゼンができるように資料に落とし込む。

品質管理

助成金是不支給/不正受給対策が必要不可欠です。助成金申請代行契約を交わす前の重要事項説明や失敗事例の学習を通じてリスクに対応します。



▲契約前の重要事項説明書。言った言わないにならないように事業主に署名、押印を求める。

年度	助成金	コース	依頼	依頼	依頼	依頼
2022	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2023	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2024	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2025	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2026	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2027	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2028	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2029	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金
2030	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金	キャリアアップ助成金

▲助成金の勉強会「公的制度支援経営研究会」でまとめている実務に関する成功事例・失敗事例集。同業者と事例を蓄積し、情報収集を効率化したい。

セミナーの詳細・お申込みはこちら！

助成金で新規顧客をグングン増やすための集客・営業・経営の秘訣

開催日程
2024年

5月13日(月) 申込期限:5月9日(木) 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

会場: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]

5月18日(土) 申込期限:5月14日(火) 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

会場:株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」①番出口より徒歩2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。

※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:30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格:24,000円(税込26,400円)/1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も適用となります。

第一講座

令和6年度助成金情報から読み解く社労士業界の展望

- ① 令和6年度の助成金の動向を踏まえた社労士業界の展望
- ② 不支給を生まないためのルール作り、不正受給が起こらない事務所内体制構築のポイント
- ③ 助成金マーケットにおける勝ちパターン「情報収集」「リスク回避」「重要事項説明」の好事例共有

株式会社船井総合研究所
士業支援部 リーダー 岩本 和真

第二講座

助成金をフックに開業6年で 200社以上の企業とのお付き合いをノウハウ0から生み出す方法

- ① [商品] 50種類超の助成金の中から提案すべきものを絞り込むための見極め方
- ② [集客] 金融機関・税理士と良好な関係を構築する方法、紹介が止まない関係性づくり
- ③ [営業] 受注率の高い商談方法・見せ方・ツールの作り方
- ④ [案件管理] 不支給のリスクを減らす工夫・失敗しない方法
- ⑤ [生産性向上] 効率よく提案、営業、申請、報酬請求までおこなうためのノウハウ

松本社会保険労務士事務所
代表 松本 慎二 氏

第三講座

全国250社の成功事例に基づいた2024年最新助成金成功事例30連発

- ① HP・SNSを活用した成功事例
- ② 営業時に活用するフォーマットの整備で、受注力UP成功事例
- ③ アライアンス開拓成功事例
- ④ その他業績アップに繋がった成功事例・好事例30連発

株式会社船井総合研究所
士業支援部 佐々木幹太

第四講座

本日のまとめと明日からのアクション

- ① 本日の学び気づきを生かした助成金営業の仕組み化に向けて
- ② 助成金を強みとし他社と差別化ができたその次は
集客・営業・マーケティングのアクションを起こそう
- ③ 明日からのアクション決定

株式会社船井総合研究所
士業支援部 リーダー 岩本 和真

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します!!

- | | |
|--|--|
| ☐ R6助成金の公募要領ポイント解説 | ☐ 助成金の案件管理・進捗管理の効率化方法 |
| ☐ 助成金に強い社労士事務所の注目する助成金解説 | ☐ 助成金をフックに新規顧客開拓し労務顧問・給与計算の受注に繋げる方法 |
| ☐ 助成金をフックに新規顧客拡大をおこなう方法 | ☐ 金融機関・税理士等から顧客紹介を得る方法 |
| ☐ 助成金の支給要件を満たす顧問先の見極め方 | ☐ Web・SNSを活用した新規顧客開拓方法 |
| ☐ 売上1億超社労士事務所の助成金との向き合い方 | ☐ 受注率の高い商談用資料・ツールの作り方 |
| ☐ 売上5,000万未満社労士事務所の助成金との向き合い方 | ☐ その他2024年度成功事例・好事例30連発 |
| ☐ 不正受給/不支給のリスクを避けるために他が実施している取り組み | |

お申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からご確認いただけます】<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112568>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

