

2023年の弁護士向けセミナーで最も多くの参加をいただいたセミナーのオンライン版を開催！
内容をブラッシュアップし、顧問契約数が過去最多を更新した「杜若経営法律事務所」の取り組み最新事例も大公開いただきます！

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	2024年の企業法務分野時流予測	
	・企業法務分野における最新市場概況 ・47都道府県別で取るべきマーケティング戦略像 ・2024年以降に求められる顧問業務・顧問弁護士像	
第2講座	3年連続100社の顧問契約獲得実践事例	
	・杜若経営法律事務所の顧問獲得手法全体像 ・若手弁護士でも顧問契約の獲得ができるポイント ・セミナーマーケティングから顧問契約を獲得する営業と提案手法	
第3講座	経営者との接点を新しくつくる3つの手法	
	・顧問契約獲得を実現する3つのプロモーション手法 ・顧問契約における成功事例、失敗事例 ・全国の法律事務所における企業法務マーケティング実践事例	
第4講座	顧問契約を安定して獲得するための体制構築のステップ	
	・杜若経営法律事務所の顧問開拓体制の解説 ・必然的に顧問契約を増やし続ける5つのステップ ・船井総合研究所コンサルティングの活用方法	

開催要項

オンラインにて開催

※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。

日時会場

2024年8月2日金2024年8月3日土

開催時間

13:00~15:00
(ログイン開始12:30より)

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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。

お申込み方法

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。
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.116276を入力、検索ください。

お問い合わせ

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。

お申し込みはこちらからお願いいたします

【お申込み期限】

・銀行振込み：開催日6日前まで

・クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken



ご好評につき
オンライン開催決定

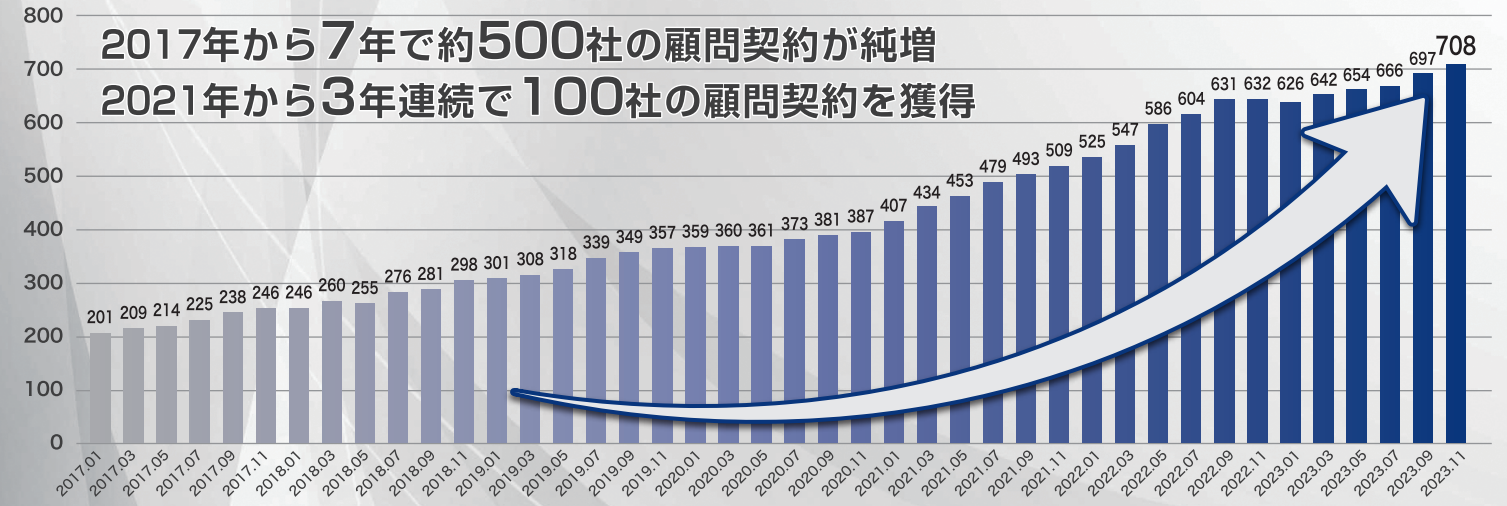
顧問獲得・顧問業務に取り組む
弁護士の先生必聴の企画！

3年連続100社

累計700社

顧問獲得の勘所

労働分野の実務経験なし、マーケティング経験なし、人脈なしの先生でも即実践可能
顧問契約を獲得するうえで“まずやるべきこと”を解説





特別ゲスト講師

杜若経営法律事務所

弁護士 井山 貴裕 氏

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

安定して顧問契約を獲得する3つのポイントとは！

① 経営者との新しい接点をつくり続けるセミナー開催

② セミナー参加企業から顧問契約に繋げる提案営業

③ 勤務弁護士が主体的に顧問獲得を行う体制・風土の構築

【企業法務】3年連続100社顧問開拓セミナー

お問い合わせNo. S116276

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

セミナーのお申込みはこちら



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。)→ 116276 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。
- ✓ 全国の実務事例を把握し、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。また、船井総合研究所のコンサルティング先であり、顧問契約数700社に到達した「杜若経営法律事務所」にて最前線で顧問獲得を推進されている井山先生をお招きし、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。

5年連続で「今後取り組みたい分野・テーマ」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／法律事務所経営研究会2023より)

1位(20事務所):企業法務

1位(20事務所):労務問題(使用者側)

3位(18事務所):相続紛争

4位(14事務所):生前対策

5位(11事務所):特になし(既存業務)

6位(8事務所):不動産

6位(8事務所):企業再生・法人破産

6位(8事務所):労災(労働者側)

9位(3事務所):労務問題(労働者側)

9位(3事務所):刑事事件

■ 法律事務所が企業法務分野に取り組む理由

安定
経営

民事・家事分野での案件創出が困難となり、次なる収益の柱とする

経営の見通しを立て易くするため、顧問料収入を増やす

顧問先(経営者・従業員)から民事・家事案件を創出する

ブランド

企業法務分野に対応できる事務所として訴求する

企業法務に興味のある修習生・経験弁護士を採用する

代表自身が新しい領域に挑戦し、得意領域を構築する

3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」

目標デザイン	組織デザイン	マーケティングデザイン
目標設計	文化形成	裁量権
定性 杜若ブランド	・判断と行動の指針	・個人ブランディング
組織デザイン マーケティング	・情報の共有と可視化	・仕掛けの企画
定量 顧問650社	・個人の動機づけ	・営業機会
	・矢面に立つ時間	・顧問対応
事務所の指針となる 定量・定性目標が明確 であり、行動計画が具 体化できている。	若手弁護士が早期に 成長できる組織風土 が持続的に醸成でき ている。	組織風土を軸に、マ ーケティングの企画から 顧問業務まで一環で裁 量権を持たせている。
		セミナーの連続開催が 起点となり、多くの リード獲得ができてい る。
		露出頻度を上げ、ブラ ンディングと獲得した リード育成の好循環を 実現できている。

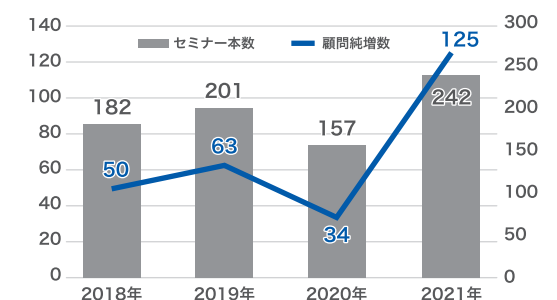
杜若経営法律事務所が実践するリード獲得とナーチャリング(育成)

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るため、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・家事的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。

