

これからの介護業界で勝ち残る 介護サービス営業強化戦略講座

24年の介護報酬改正により、
ますます介護業界、特に在宅サービスを取り巻く環境が厳しくなってきました。
これからの介護事業所に必要なのは「営業力」。そのノウハウを公開いたします。

内容

1：通所・訪問を取り巻く環境について

- ①介護報酬改正のインパクト
- ②現在の通所・訪問介護のマーケット事情
- ③「これから」の介護業界を読み解く

2：これからの営業戦略に求められる 3つの視点と具体例

- ①ケアマネージャーの「ホンネ」とは？
- ②利用者アツプのために持つべき視点とは？
- ③稼働率アツプの効果的な打ち手

3：通所・訪問の運営上の本当のリスクとは？

- ①これだけある！介護事業運営のリスク
- ②「つぶさない」「潰されない」ために必要なこととは？
- ③キーワードは「〇〇〇化」運営。

■日時

8月8日（水）
13：30～16：30
（受付13：00～）

■会場

大阪市中央区本町3丁目
3番5号
つるやホール8F 第2会議室
（地下鉄御堂筋線本町駅すぐ）

■受講費

2000円（税込）

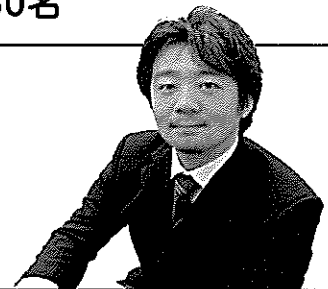
■定員

30名

講師

介護事業コンサルタント 駒居 義基

C-mas介護事業経営研究会スペシャリスト・株式会社ユナイテッド代表取締役。
営業職、心理カウンセリング業での成功を経て、兵庫県高砂市にて小規模デイ
サービスを始める。「金なし・経験なし・超激戦区」での経営にも関わらず、
半年で採算ベースに乗せる。
現在、介護事業の営業、運営などのコンサルティングを行っている。



下記に必要事項を記入し、FAXにてご返送ください。

■お申込書■【介護サービス営業強化戦略講座】 FAX: 06-6251-1369 迄

事業所名		代表者名		⑩
参加者名		参加者名		
住所	〒	電話	()	
E-mail	@	FAX	()	

介護事業経営研究会 大阪中央支部
事務局（松本会計事務所内）

住所 大阪市中央区南本町2丁目5番9号村田長ユーマンビルディング5階
TEL. 06-6251-1350 E-mail: cpa-mt@interlink.or.jp

FAXが不要の方は、お手数ですがFAX番号をご記載頂き、ご返信お願いいたします。

FAX不要 番号 ()