

稼働率がUPする デイサービスの 営業術



しがひろゆき
志賀弘幸氏
一般社団法人
福祉経営総合研究所
代表理事



みかもまさたか
三嶋正貴
フロンティア株式会社
代表取締役社長



Profile

株式会社経営志援 代表取締役
社会保険労務士法人 THINK ACT 代表
一般社団法人福祉経営総合研究所理事
1969年生まれ。関西大学卒。
歯磨き剤メーカー、大学職員、コンサル
ティング会社勤務などを経て、2010
年に株式会社シンクアクトを設立。
社会保険労務士、社会福祉士の資格を
活かし、福祉介護業界に特化した人材
育成、人事考課制度（キャリアパス制
度）、労務管理アドバイスなどを全国の
顧問先で実践。全国社会福祉協議会キャ
リアパス生涯研修の指導講師を務め、
各地の社会福祉協議会、社会福祉法人、
民間介護事業所など、介護特化型のコ
ンサルタントとして支援する顧問先は
全国に広がる。

介護特化型
コンサルタント

デイサービス経営者

Profile

フロンティアグループ 代表
1971年生まれ。法政大学工学部卒業。
2010年に縫製業から介護業に進出。
2015年の法改正（3事業所目開設時）
を機に、組織力の重要性、人材育成の
必要性に気づき、リーダー研修、人事
考課の作成に乗り出すと同時に、職員
の業務負担軽減とサービスの質向上と
効率化のために積極的にIT化を実践。
「自分のデイサービスはどこに向かって
いるのか?」「利用者様に本当に提供し
たいのは何か?」を社員と一緒になっ
て考え、経営計画書を作成。自らのプ
ログラミングスキルを活かした業務効
率化アプリを制作し改善率9割という
驚異的な数字を出している。職員参加
型の経営計画発表会など職員が考えて
事業の方向性に賛同しやすい事業所づく
りを実践。

2024
2/16 金 13:30~
16:45

ウインクあいち 1006号室
愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38

- 参加費：3,000円（1法人）
（ラクウェアご契約法人無料）
- 主催：フロンティア・デザイン株式会社
岐阜県関市小瀬1431-1
TEL 0575-22-4584

志賀弘幸氏 講演内容

- 稼働率アップの原点は「営業力強化」しかない。
- 利用者15名から4ヶ月後には28名の利用者に！
- 生活相談員は「プレゼン力」より「傾聴力」を活かす。
- 何をケアマネに話しますか？営業計画の立案は必須。
- PRする「ネタ」は小出しが基本。

新規利用者が数カ月で2倍に、体験利用者が2.7倍になる
デイサービスの営業の仕掛け！
介護現場で使える営業極意が学べます。

14:00
|
15:30

15:30
|
16:30

三嶋正貴 講演内容

- 勘違いしてない？生活相談員の第1優先業務は営業です。
- 営業に行きたがらない職員がやる気になった方法。
- 内への営業、外への営業とは？
- 肌感覚だけでなく数値管理でロジカルに。
- 営業に行く時間が取れない？業務スケジュールの立て方。
営業経験の無い職員が自ら育っていく！
翌日からマネ出来る具体的方法がわかります。

セミナーのみ参加します。 セミナーと懇親会に参加します。（別途¥3,000/人）
※是非、懇親会にもご参加下さい。

お申し込みフォーム



法人名	施設名
所在地 県 市	電話番号
役職 / 職種 ふりがな 参加者名	役職 / 職種 ふりがな 参加者名

セミナー申込み FAX 番号 0575-24-4110