

## 参加者特典

開催後に講師から  
具体的な助言が  
受けられる!

## 総合ユニコム「シニアビジネスセミナー」のご案内

プライベートペイ(保険外自己負担)の拡大で介護ビジネスは  
「準市場」から「純市場」へ変わる。  
“自費でも利用したい”魅力あるサービスに人(職員・利用者)が集まる!

# 【商品づくり】【人材獲得】【集客・販促戦略】

## 3つのSTEPで結果を出す

# “人が集まる”介護ビジネス

**STEP1** 今日から始める! 売れる商品づくり——介護保険+保険外でどう売るか

**STEP2** 強い組織の人材獲得・育成術——魅力ある人材の見極め方・育て方

**STEP3** 必ず結果が出る。集客・販促戦略——即実践! 営業力の高め方と魅せ方

### ご案内

次期介護保険制度の改正案でも明らかなように、今後の介護保険事業は中重度者向けのサービスに重点化されるとともに、軽度者向けには、多様な担い手(アクティブシニアやボランティア、地域の支え合い)も活用した、新たなサービスが台頭してくることが予想されます。よって、既存介護事業者が今後も介護事業を生業として生き残っていくためには、①生活スタイルの変化やニーズの多様化に合わせたサービスの進化、②これまでの介護業界に不足していた顧客満足度(値ごろ感やクオリティ)を徹底して高めるホスピタリティマインドが不可欠です。「準市場」と言われた介護業界が「純市場」に進化するなか、顧客の心を掴む商品を開発・提供するためには、コンセプトづくりやブランディング、クオリティを維持するための優秀な人材を集め・育て、職員の感性を磨き続ける努力が必要でしょう。本セミナーでは、10年以上にわたり、延べ2,000法人以上への指導実績を誇る介護事業専門コンサルタント、(株)ねこの手代表取締役の伊藤亜記氏にご登壇いただき、【商品づくり】【人材獲得】【集客・販促戦略】の3テーマを通じて、職員や利用者など“人が集まる”事業所をいかにつくるか、実務的な取り組みポイントを解説いただきます。集客力を根本から見直したい、経営幹部の皆様の積極的なご参加をお勧めいたします。なお、【参加者特典】として、現場力に定評のある伊藤亜記氏から、開催後に具体的な助言が受けられます(メール・電話にて対応)。

日時 2017年3月9日(木) 13:00~17:00

会場 ベルサール飯田橋駅前  
東京都千代田区飯田橋3-8-5  
TEL 03-3263-7274

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **41,040円**(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

**38,880円**(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト・昼食・コーヒー代を含む。

主催 総合ユニコム株式会社

シニアビジネスマーケット  
SENIOR BUSINESS MARKET

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階  
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!  
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

### 参加申込書

## “人が集まる”介護ビジネス

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
TEL ( ) ( )	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
FAX ( ) ( )	●ご担当者名( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

◎0320170306-050

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

#### ●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

#### ●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

#### ●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

#### ●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

#### ●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

【商品づくり】【人材獲得】【集客・販促戦略】3つのSTEPで結果を出す  
**“人が集まる”介護ビジネス**

セミナープログラム

STEP 1.

**今日から始める！売れる商品づくり**

- 一生懸命真面目に頑張っても利用者は増えない
- 赤字の理由を立地・規模・制度・報酬のせいにしていないか？
- 介護保険制度の流れを知る
  - ・ 中重度者シフトと自己負担増、保険外サービス拡大の機運
  - ・ 問われるアセスメント能力と加算取得体制
  - ・ 加算取得できていない＝国の政策に乗れていない
  - ・ どうやって存在意義をつくるか(自立支援、認知症対応、医療連携)
- ここが伸びしろ！自費サービス・総合事業・混合介護で“どう売るか”
  - ・ 差別化のポイントは？——他社・素人には真似できないこと
  - ・ 混合介護は合体ではなく変革(利用者・職員の意識変革)
  - ・ 顧客ニーズのヒアリングと新商品の提案力、コーディネート力
  - ・ お客様の目線でワクワクするようなサービスを創る(ニーズの先取り)
  - ・ 縁が切れないためのサービス提供(在宅→病院・在宅→施設)
- 事業領域の拡大＝コンプライアンス体制の強化は必須
  - ・ なぜ、法令遵守の徹底を最優先で取り組むべきなのか
  - ・ 押さえておきたいコンプライアンスの常識
  - ・ 【実録】実地指導立ち合いでみた指導員のチェックポイント

STEP 2.

**強い組織の人材獲得・育成術**

- 良い商品には良い人材が集まる、良い人材には利用者が集まる
- 手塩にかけて育てた職員・管理者が退職する理由
- 労使の本音をアンケートから分析
- 組織づくりのプロセスと失敗しないためのポイント解説
  - ・ 普通の人・物・箱ではこれからは勝負できない
  - ・ 多様な人材を受け入れ、サービス業としてレベルUP
  - ・ 誰がどのように管理していけばよいのか
- スタッフの募集方法、成功する人材獲得
  - ・ 充足しても常に継続、貪欲に良い人材を探し続ける努力と工夫
  - ・ 法人が目指すコンセプトが好きか、マッチしているか
  - ・ 集める人材は「加算取得の経験がある人」(努力をしてきた証拠)
  - ・ 職員のプロ意識、自己研鑽できる人材の見極め方

STEP 3.

**必ず結果が出る。集客・販促戦略**

- 即実践！営業力を高める11のポイント
- 業種・業態別にみた集客・販促のワンポイントアドバイス
- 目標設定の明確化と共有化
- 営業するのは誰なのか、顧客を獲得しなければならない理由
- 地域におけるポジショニング、いかにシェアを獲得するか
- 介護事業の【魅せる】施設見学
  - ・ 施設見学は入居者・利用者獲得の最大のチャンス
  - ・ お客様はこんなところを見ている！気を付けるべきチェック項目  
(職員の服装・表情・言葉づかいなどの立振舞い、施設の清掃・美化活動など)

講師プロフィール

**伊藤 亜記** (いとう あき)  
 株式会社ねこの手 代表取締役

短大卒業後、出版社へ入社。祖父母の介護と看取りの経験を機に、社会人入学にて福祉の勉強を始める。1998年介護福祉士を取得、老人保健施設で介護職を経験し、ケアハウスで介護相談員兼施設長代行を務める。その後、大手介護関連会社の支店長を経て、(株)ねこの手を設立。現在、旅行介助サービスや国内外の介護施設見学ツアーの企画、介護相談、介護冊子制作、介護雑誌の監修や書籍の執筆、セミナー講師、TVコメンテーター、介護事業所の運営・営業サポートなど、精力的に活躍中。2007年7月に発行された『添削式 介護記録の書き方』(ひかりのくに)は16刷となり、介護業界の書籍や雑誌販売が厳しいなかで2万部を突破するベストセラーに。また、12年1月発行の『介護ビジネスの顧客獲得&人材育成実践資料集』(総合ユニコム)が増刷(3刷)となるなど好評。その他の著書に、12年10月『介護サービス事業所・施設のための新制度・新サービス・新基準対応法令遵守のサポートブック』(日総研出版)、13年7月『介護事業経営者と管理職のための実地指導・監査対策マニュアル&書式集』(総合ユニコム)など。医療・社会福祉法人の顧問も多数務め、10年4月から子どもゆめ基金開発委員。12年9月から(株)ゲストハウス役員。介護福祉士、社会福祉主事、レクリエーションインストラクター、学習療法士1級、シニアプロジェクトインストラクター。

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等のご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン【総合ユニコム通信】を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>