

# 介護事業所の為の営業セミナー

## ～下記のお悩みがスッキリします～

- 新しく事業所を設立したけど、営業方法がわからない。
- 本当はケアマネへの訪問を定期的に行きたいが行けない。
- 行き過ぎると、しつこいとケアマネに嫌われるのでは・・・。
- 営業に行ってるが、あまり効果がない気がする。
- そもそも営業のような活動は苦手、できればやりたくない。
- スタッフが営業(外回り)を嫌がる。

### このセミナーの特徴

- ・講師は、現役で活動、年間2800人以上のケアマネへの営業を請負う、営業代行の社長
- ・実績のある事業所業種は、デイサービス、機能訓練特化型デイサービス、老健、訪問介護グループホーム、有料老人ホーム、サービス付き高齢者住宅、訪問マッサージ、訪問歯科
- ・営業が苦手な、介護業界の方へ「苦にならない営業活動」を教えています
- ・日頃、どんな営業活動をしているのか、成功事例を中心とした内容でわかりやすい

日時：平成30年11月17日(土) 10:00～14:00

場所：大阪市中央区島町1-1-1  
日本営業代行グループ セミナールーム

主催：日本営業代行株式会社 マザー事業部

費用：15,000円 (定員8名) (お支払いは当日に現金にて)

お申込欄

お名前 :

ご連絡先 :

FAX 06-6484-9857