

# SWITCH

*Care management Sales*



# Guidance

## 株式会社船井総合研究所のご案内

(株)船井総合研究所とは、「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論（フナイ理論）に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ており、約450名のコンサルタントが約8,000社のご支援先のサポートにあたっている。



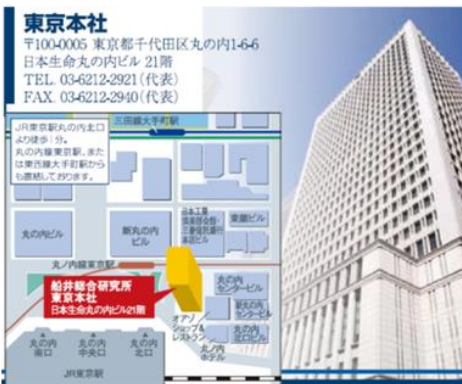
創業者 船井 幸雄

### 会社概要

会社名：株式会社 船井総合研究所（親会社：株式会社船井総研ホールディングス）  
創業者：創業者 船井 幸雄  
代表者：代表取締役社長 社長執行役員 中谷 貴之  
創立：1970年3月6日  
事業内容：経営コンサルティング  
資本金：3,125百万円（2013年12月末時点）  
グループ従業員数：1287名（2019年3月末時点）  
株式公開：東京証券取引所 一部上場（証券コード：9757）



代表取締役社長／社長執行役員  
中谷 貴之



### 船井総合研究所のコンサルティングメニュー

- 定期支援コンサルティング（月次支援）  
>> 定期的な顧問契約
- プロジェクト支援  
>> 経営の設計図作り  
短期集中支援
- 研修、講演  
>> 組織作り・活性化

#### 月次支援

- 定期的な顧問契約です  
コンサルタントがご訪問し、業務改善などをリードさせていただきます。サービスです。
- サービススタイル  
月に1度～2度程度、期間はおおむね半年から1年単位が中心となります。
- 「月次支援」の主な効果  
主に経営の意思決定における参謀役、あるいは経営陣と各セクションのキーマン、現場スタッフのブリッジ役としてご用命いただいております。



# Purpose

## 提案の目的

デイサービスの経営において、必要不可欠な営業ノウハウを動画コンテンツとして、いつでも、どこでも、何度でも学ぶための相談員向けプラットフォームを開発しました。

## 導入メリット



スマホでいつでもどこでも何度でも学習可能!

# Meaning

ケアマネ営業Switchとは？

SWITCH

相談員のやる気「Switch」を押す。

相談員を「Switch」(変化) させる。

# Case

## 導入事例

ケアマネ営業で開設 3ヶ月登録者数 50名を達成！

(神奈川県 定員 25名)

営業ノウハウをふんだんに活用したら開設 3ヶ月で登録者数 80名！

(静岡県 定員 30名)

営業方法を変えたらやっと成果が出た！ 1ヵ月に新規利用者 18名増！

(香川県 定員 24名)

営業体制を作ってオープンしたら開設と同時に 12名の利用者登録！

(茨城県 定員 30名)

営業とケアマネモニター会実施でオープン前に 30名の利用者登録！

(横浜市 定員 15名)

ケアマネ向けイベントに 37名のケアマネが来場し 8名新規紹介！

(埼玉県 定員 30名)

営業体制を整えてケアマネモニター会のノウハウを投入したら

ケアマネが 72名も集まった！

(長崎県 定員 30名)

And more...



# Curriculum

## ケアマネ営業SWITCHのカリキュラム

### 【第1章】稼働率アップになぜ営業が必要か？

- 01. ケアマネ営業の必要性
- 02. 稼働率を上げるために知っておくべき3つのこと
- 03. 介護業界の致命的な弱点
- 04. ケアマネの本音
- 05. ケアマネ営業における統一言語

### 【第2章】ケアマネ営業の基本編

- 06. 営業マンのマインドセット
- 07. 職員のマインドセット
- 08. 営業先リストの作成「範囲」
- 09. 営業先リストの作成「内容」
- 10. 営業先のランク付け「DS別」
- 11. 営業先のランク付け「番外編」
- 12. 営業管理表への記入項目
- 13. KPI管理
- 14. 営業準備段階のまとめ

### 【第3章】既存ケアマネ攻略編

- 15. 高稼働率DSの特徴
- 16. 「対応力」とは何か
- 17. 対応力強化
- 18. ケアマネの5分類
- 19. ケアマネとの付き合い方「オリジナルルール」
- 20. ケアマネとの付き合い方「実績渡しの絶対ルール」
- 21. 実績渡しの絶対ルール「手渡し編」
- 22. リーフレット充填
- 23. 体験時対応
- 24. 事前面談時対応
- 25. サービス担当者会議時対応
- 26. 紹介数と関係構築の法則

### 【第4章】新規ケアマネ攻略編

- 27. AIDMAの法則
- 28. AIDMAの法則
- 29. 初回訪問
- 30. 営業トーク事例
- 31. ケアマネが不在の場合
- 32. ケアマネが対応中の場合
- 33. 2回目訪問
- 34. 2回目営業トーク事例
- 35. ケアマネとの相性
- 36. 3回目訪問

### 【第5章】ケアマネモニター会編

- 37. ケアマネモニター会の概要
- 38. 集客の基本
- 39. プログラム内容
- 40. 集客最大化
- 41. プレゼンテーション
- 42. アンケート
- 43. サンキューレター
- 44. サンキューコール
- 45. 報告書作成
- 46. 報告書の活用方法

### 【第6章】テッパンの営業話法編

- 47. バックトラッキング法
- 48. 二者択一法
- 49. ギフトの法則
- 50. カネの法則
- 51. ケアマネ営業のまとめ

# Control

スムーズなコミュニケーションをするために

日々のコミュニケーションについて、スムーズなやりとりをするために、チャットワークを活用し、報連相を徹底していきます。



スムーズなコミュニケーションが、成果への近道です。



# Fee

## 費用

### <フォロー期間>

- ・ 2019年7月～2020年9月（月1回）

### <費用>

- ・ ケアマネ営業SWITCH
- ・ 個別フォロー（1時間/月）

¥300,000（税抜）

合計

¥324,000(税込)

# Consultant

## コンサルタントの紹介



株式会社船井総合研究所  
地域包括ケア支援部 チームリーダー  
**管野 好孝 (Yoshitaka Kanno)**

小売業の店長職を10年間経験。

不振店の建直しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のツタヤに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。(ツタヤ・スタッフ・カンファレンス2009年) 船井総研入社後は、介護業界に特化してケアマネ営業・稼働率向上、入居者獲得などの業績アップ提案の他、人材採用・人材教育・研修などのマネジメント、チーム作り・組織活性化コンサルティングで支援を行う。『施設の業績は、職員のモチベーションで決まる』というのが自らも実践したポリシーであり、現場を活性化させるためのノウハウを惜しみなく提供している。



株式会社船井総合研究所  
地域包括ケア支援部 チームリーダー  
**平田 晃将 (Akimasa Hirata)**

前職のアパレルメーカーにて年間売上3億円のトップ営業を経験し、その後営業部署のチームリーダーを経て船井総研へ入社。入社後は、WEB通販業界、整骨院業界、介護業界のコンサルティングの経験を積みながら、現在は施設紹介事業でクライアント先の『営業マン育成』に取り組んでいる。前職における自身の管理職経験から『採用』『教育』『育成』の洞察が深く、特に『営業マン育成』に関しては、部署内でも一目置かれている。



株式会社船井総合研究所  
地域包括ケア支援部  
**大塚 卓史 (Takashi Otsuka)**

介護事業会社で管理者として新規事業の立ち上げから運営までを経験。

現場に入り込み、デイサービスの業績アップや人材育成の実績を上げる。船井総合研究所では、介護会社の業績アップや人材育成を戦闘レベルで実行し、介護会社の経営サポートしている。

# Contact

株式会社 船井総合研究所  
地域包括ケア支援部 チームリーダー 平田 晃將

TEL : 080-3381-7309

E-mail : [a-hirata@funaisoken.co.jp](mailto:a-hirata@funaisoken.co.jp)

ご連絡は上記までよろしくお願いいたします。

---

発行責任者 平田 晃將  
発行所 株式会社 船井総合研究所  
〒100-0005  
東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル 21階

TEL 03-6212-2933 (代)  
FAX 03-6212-2947 (代)

2019年7月発行