

医療機関・介護事業者向け

営業ってどうやるの？

基本から始める顧客から選ばれる営業

3 ステップ 解説セミナー

開催日 2025年6月13日（金） 13時～17時

講師

ウェルフェア・J・ユナイテッド株式会社
福祉・介護・医療経営戦略コンサルタント

中嶋 将貴



<プロフィール>

医療法人の地域連携室で12年間、医療的・社会的支援に関わる。広報・営業を通じた集患活動、ベッドコントロール（病床管理）による病床稼働の効率化に従事。行政・地域の福祉施設等とのネットワークを構築し、医師・看護師・介護士と連携し、切れ目のない医療体制サービスの向上に尽力した経験を活かし、それぞれの立場の目線で業務改善をサポートする。

<主な専門分野>

人事制度構築支援コンサルティング、事務長サポートコンサルティング、エンゲージメント経営導入支援コンサルティング、事業計画策定支援コンサルティング

効率的で効果的な営業方法をお伝えします

地域包括ケアシステムの中心である事業所運営において、継続した利用者・患者の獲得は不可欠です。実際に営業活動をされているにもかかわらず、どこに訪問し、どの職種とどのような話をすればいいのかわからない、手探りで営業活動をされているケースがほとんどです。今回のセミナーでは、まず自法人を取り巻く環境の分析方法を知っていただいた後に、地域医療介護連携ネットワークを構築するためにメインの営業先である医療機関の機能や職種の理解、医療機関が求める退院先について理解していただきます。また、効率的かつ効果的な営業をするための分析方法とターゲットの定め方、営業報告の作成方法と法人内での共有の仕方をお伝えします。

会場 WJU研修室

（東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル14階）

または オンライン(GoogleMeet)

対象者 営業担当者（管理者、相談員等）

参加費 お一人様 30,000円（税抜）

定員 30名

お申し込み

①WEBでのお申し込み

QRコードからお申し込みサイトにアクセスしてください。



②メールでのお申し込み

✉ wju-zemi@wju.co.jp

下記必要事項をご記入の上、メールにてお送りください。

1. 貴法人名
2. お申し込み担当者様のお名前、お役職・部署名、メールアドレス、電話番号
3. 参加者様のお名前、お役職・部署名、メールアドレス
4. 請求書送付住所
5. 会場の選択：WJU研修室またはオンライン
6. ご質問事項等

法人職員のみを対象とした研修です。コンサルティング業・税理士など法人に所属していない方の出席はご遠慮ください。

【個人情報のお取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、当研修の目的にのみ利用させていただきます。

ご記入いただきました個人情報は、必要なセキュリティ対策を講じ、厳重に管理致します。

【お問合せ先】ウェルフェア・J・ユナイテッド株式会社
〒163-0514 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル14階

TEL:03-5989-0651 FAX:03-5989-0671