

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。
- しつこいとケアマネに嫌われるのでは・・・。
- うちの、特徴が無いので行っても無駄。
- 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9月15日（土）10：00～15：00

場所：大阪府中央区島町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12名）

お申込欄

お名前：

連絡先：

FAX 06-6484-9857