



# 令和2年度 Zoom による 生活相談員学習会開催案内要項



## ショートステイの経営改善方法！営業術を伝授

**目的:**今年度も作年に引き続き、『ショートステイの経営改善方法！』をテーマとし、ケアマネやMSWに何を話せば良いのかわからない・そもそも営業が苦手な理由がストレスの原因になっているこのような方でも、「無理なく紹介をもらう」相談員としての営業スキルを、手順を追って身に付けます。さまざまな視点から課題・問題点を探求し、専門性を磨くとともに相談員に必要なコミュニケーション力・企画力・営業力の向上を目指します。

**講師:**株式会社 everride(エバーライド)代表取締役 中尾 隼人氏

**受講対象者:**特別養護老人ホームの生活相談員 20名

**受講費用:**¥4,000(年間)

**申込方法:**受講申込を FAX・メール申込 FAX:06-6765-3612

メールアドレス:info@sirouren.jp

**その他:**資料を事前に送付します。★受講費は資料をお送りした際、代引きでお支払いいただきます。

### ◆職場・ご自宅でオンライン学習会開催◆

第1回 8月17日(月) PM2:00~PM4:00 (入室PM1:50~)

営業はセンスじゃなくて法則が大事！

苦手な営業が楽しくなる『3つの準備』

第2回 10月19日(月) PM2:00~PM4:00 (入室PM1:50~)

「営業の開口一番って何を話したら良いの？」

ド頭でテンパらないオープニングトークの作り方

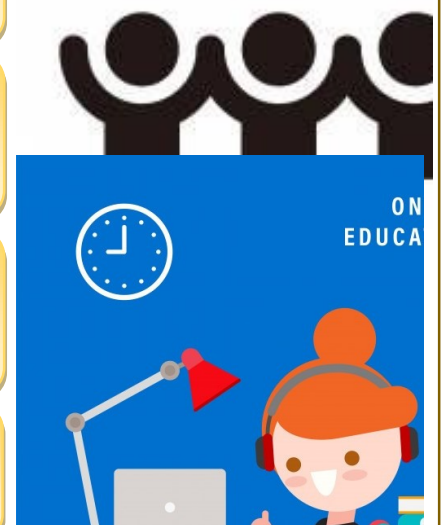
第3回 11月16日(月) PM2:00~PM4:00 (入室PM1:50~)

「口下手・人見知りでも大丈夫！

紹介がどんどん増えるコミュニケーションの進め方

第4回 12月21日(月)開催予定 PM2:00~PM4:00(取組み発表)

「成果発表」+更に成果を出すためのテクニック



### 中尾 隼人氏のプロフィール

1500人規模の上場企業で、人見知りな営業未経験であったにもかかわらず毎年TOPセールスを記録。営業が得意じゃない自分でも売込みをせずにモノが売れる「人を引き寄せる手順」を確立し、営業が苦手だった部下にも連続契約を達成させるなど、営業チーム育成コーチとしても実績を残す。

2012年に独立し、株式会社 everride を設立。「営業は70点採れば十分に成果が出る、そして70点なら誰だって取れる」というコンセプトで全国で研修・コーチングを実施。今まで全く契約や売り上げがゼロだったスタッフ3ヶ月でドンドン目標達成をするなどの事例を量産し続けている。

★新型コロナ感染拡大防止のため、今年度の特養学習会はZoomにて開催をいたします。年度途中で開催できる環境が整いましたら、集合研修会に切り替えることもあります。ご理解ご協力をお願いいたします。

★Zoom研修会の接続が不安な方は、事前に接続テストを実施いたします。

