

施設長様

# 入居促進アドバイス研修のご案内

・貴社施設が在ること } しっかりとお客様に伝わっていますか?  
・貴社施設の特徴

病院ソーシャルワーカー様、ケアマネージャー様、相談員様、一般のお客様  
等から様々なケースの施設入居相談をいただき

施設のご提案 ▶ 施設見学同行 ▶ マッチング調査 ▶ ご入居クロージング まで

1,000件以上におよぶ案件を一貫してサポートしてきた弊社が自信を持って  
**実績にもとづいたノウハウを公開致します。**

- ・入居相談案件獲得を目標とした営業先の開拓及び営業手法。
- ・貴社施設の「強み」「特徴」を共に見出し、訴求効果を高める方法。
- ・入居相談時、施設見学時のお客様対応マニュアル。

大手有料老人ホームの立ち上げ、運営、営業に携わってきた弊社の業界エキスパートが、  
**「お客様を招致する」「お客様に伝える」「お客様を入居に導く」**  
貴社施設の入居相談員様・営業担当者様のスキルアップのお手伝いを致します。

## ◆サポート内容

入居相談員様、営業担当者様スキルアップコース  
(計3日間・弊社アドバイザー1名 貴社指定場所にて)

## ◆サポート費用:98,000円(税別)

※研修業務にともなう弊社アドバイザー1名分の交通費  
及び宿泊費につきましては、別途ご請求させていただきます。

## ・コース日程

- 1日目: 貴社施設の概要及び、  
現状についてヒアリング、ディスカッション
- 2日目: 外部営業戦略及び、実地研修
- 3日目: 内部営業・施設見学対応及び  
入居クロージング ロールプレイング研修

## アドバイザー紹介

### ・吉田悠吾

特別養護老人ホームの相談員、小規模多機能型居宅介護の責任者を経て、有料老人ホームの新規プロジェクトチームのメンバーとして多数の有料老人ホームのオープンに携わる。現在、大手有料老人ホーム運営会社の入居促進アドバイザーとして集客支援を行っている。また成年後見人として後見類型の認知症高齢者を中心に受任・支援を行っている。

社会福祉士。東京家庭裁判所名簿登録成年後見人。1979年生。介護業界歴15年。



### ・佐藤一司

大手有料老人ホーム運営会社にて施設新規開設及び運営管理業務チーフとして、各施設の監査・運営懇談会・施設内覧の対応業務等に従事。その後、有料老人ホーム紹介センター「老人ホームの窓口」設立メンバーとして参画。日々数々の老人ホーム現地に足を運び、得た情報に基づき、お客様のニーズと各施設をマッチングさせるスペシャリスト。

介護職員実務者研修、全身性・視覚障害者移動介護従事者資格。1970年生。介護業界歴10年。



資料請求、お問い合わせ用FAXシート FAX : 03-5447-5134

貴社名		施設名	
ご住所		TEL	
		FAX	
ご担当者		MAIL	

※FAXを受信致しましたら、弊社担当者より確認のお電話をさせていただきます。

株式会社あすき [www.asuki.co.jp](http://www.asuki.co.jp)  
老人ホームの窓口 [www.i-seeds.co.jp](http://www.i-seeds.co.jp)

〒141-0022  
東京都品川区東五反田2-3-4ビックナインビル5F  
TEL : 03-5447-5133 / MAIL : [info@asuki.co.jp](mailto:info@asuki.co.jp)

株式会社あすきは、企業のブランディングやプロデュースなど、5つの事業を展開しています。  
(プロデュース事業・アドバイザー事業・デザイン事業・飲食事業・介護福祉事業)

・介護福祉事業内容  
平成20年より有料老人ホーム入居希望者に対し、身体状況や立地、大切なご予算などを伺ったうえで最適なホームのご案内を行っております。また、老人ホーム運営事業者様に対し、入居者紹介のみに留まらず、ウェブ制作・パンフレットの制作・建築設計などのサービスを通じたトータルブランディングに強みを持っています。