

# 医療機関営業の極意・実践スキル伝授セミナー！

院長、事務長のお困りごとトップ3を理解し、営業テーブルに着かせる術とは

医療機関営業の成約率を高めるには、決裁者にいかに同じテーブルに着いてもらうかが勝負ですが、多忙な院長や事務長とはアポをとるのも容易ではありません。さらに病院は専門性が高くハードルが高いマーケットです。それでも、院長や事務長が抱える「お困り事のトップ3」にアプローチする営業には、耳を傾けずにいられません。元看護師であり、30年にわたる病院勤務を通じて臨床(現場)、看護部長(管理)、事務局長(経営)を経験。その後一部上場企業で病院経営コンサルタントとして自ら営業し、集客から顧客化まで一貫したセールスプロセスで契約後に長く続くクライアントとの関係を構築してきた杉浦講師が、その極意と実践スキルを伝授するセミナーです。

## カリキュラム

- 1) 病院の心理属性、思考の癖
- 2) 病院のお困りごとトップ3とは？
- 3) 医師や医療専門職との関係性構築法
- 4) 医療機関へのファーストコンタクトでやること
- 5) 成果を引き寄せる伝える力
- 6) 病院の事前期待をマネジメントして信頼と即決を促す前置きトーク
- 7) クロージングのトークスクリプト公開
- 8) コンテンツホルダーとのジョイントベンチャーによるソリューションセールス

## 開催概要

### 日時

2017年5月24日(水)  
13:30~17:30(開場13:00)

### 会場

日本橋ライフサイエンスビルディング  
カンファレンスルーム  
銀座線・半蔵門線「三越前」駅A6出口より徒歩3分  
JR 総武快速線「新日本橋」駅5番出口より徒歩2分

参加費 25,000円(税込)

対象 医療機関営業担当者

定員 20名

※弊社規定人数に達しない場合は開催を見合わせていただきます。また、当日ビデオなどの録画・録音機の持ち込みはご遠慮願います。

## 講師紹介

メディテイメント株式会社 代表取締役 杉浦 鉄平 氏  
セコム医療システム株式会社 顧問

看護師として都内医療機関で勤務したのち、2000年に府中恵仁会病院看護部長に就任、その後副院長を兼任し専門職マネージャーとして病院経営に携わった。看護部長を退き、法人経営に専念し、本部事務局長、事業企画室長を歴任した。2012年よりセコム医療システム株式会社に移籍し、医療機関での経営管理の経験を生かし、新事業の企画、病院経営支援に携わり、2013年からマネジメント・ソリューション本部担当部長として主にコンサルティングサービス、自治体向け地域医療ビジョン策定支援などに関わる。2016年6月メディテイメント株式会社代表取締役、セコム医療システム顧問「病院組織再生プロデューサー」として公立病院改革プランの策定と実行、医療関連企業各社のマネージャー研修、医療経営参謀養成などで人材と業績を同時に向上させるメソッドを体系化する。

以下にご記入の上、本紙をFAXで送信してください。お申込の方にはお支払い方法等詳細を送付いたします。

**お申込FAX番号：03-6745-7654**

ご住所	〒	TEL	( )
		FAX	( )
所属先		参加人数	名
ご氏名	ふりがな	部署・役職	
セミナー申込の確認・事前連絡をメールでお送りいたします。こちらに正確にご記入ください。			
E-mail		@	

## 主催・お問合せ

メディキャスト株式会社 メールアドレス：kouza@medicast.jp  
東京都品川区東品川2-2-20 天王洲郵船ビル 22F TEL：03-5781-1850 FAX：03-6745-7654

[sp20170413]

【個人情報の取り扱いについて】本申込書に記入いただきました個人情報は、セミナーの受付管理事務（弊社運営のセミナーポータルサイトMeducationへの登録）・弊社からの各種ご案内等に利用し、その他の利用でご迷惑をおかけすることはありません。