



MBA 第14回5月セミナー・名刺交換会と懇親会のお知らせ

- 日時** 平成27年5月28日(木) 18:30~21:50 (18:00 受付開始)
- ◆セミナー : 18:30~19:30(会費:1,000円)
 - ◆名刺交換会 : 19:30~19:50 ※セミナー・名刺交換会のみ参加も可能です。
 - ◆懇親会 : 20:00~21:50(会費:4,000円) ※セミナー受付時にお支払い下さい。
- 会場**
- ◆セミナー・名刺交換会 : 三井不動産リフォーム株式会社 カンファレンス Room
東京都新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル 35F
 - ◆懇親会 : カフェダイニング しんじゅく 季膳房 (2014年 Renewal)
東京都新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル 3F (TEL:050-5787-5671)

「医療機関への営業アプローチ～成功の極意」

「医療機関向けのビジネスは特殊である」とよくいわれますが、その理由の一つに顧客である「医師への営業の難しさ」があるのではないのでしょうか。今回は前職の三井ホーム(株)で、長年にわたって「クリニックの開業支援」に携わってこられ、このたびそのノウハウを活かしてクリニック向けのビジネスを起業された「営業の達人」に、事例を交えて解説していただきます。

- ・ 医師のタイプ別おつきあいの仕方、攻め方 ・ 成功する受注獲得パターンの見つけ方
- ・ 医師やその家族に、心を開いて本音を語ってもらうために 他

講師：おそうじ本舗 宮前平店 代表

元三井ホーム 開業営業部 医療開業プランナー **吉森英毅 氏**



【講師略歴】

東京都豊島区出身。昭和62年大東文化大学経営学部卒業後、三井ホーム株式会社へ入社し、大阪や新宿に勤務。「医療開業プランナー」として110件のクリニックの開業案件設計・建築を受注。平成26年12月に退社。建築から修繕、メンテナンスま一生を通じて医院にサービスを提供する事業を立ち上げる為、独立。まず、ハウスクリーニングFCの「おそうじ本舗」加盟店として独立開業をスタート。

【お申込み方法】

- ◆ 下記の参加申込書要綱に従って、必要事項を事務局まで **E-mailにてお申込み下さい。**
- ◆ 参加費は当日承ります。懇親会への参加は **5月25日(月)までにお申込み下さい。**
- ◆ お申込み・お問合せ先
MBA事務局 (株式会社ディクセル内 担当:白木) E-mail: dixel-hs@hi-ho.ne.jp
MBA HP: <http://med-b-a.com/act.html> TEL: 09085927305(白木携帯)
- ◆ 協力: 三井不動産リフォーム株式会社

MBA 第14回 5月セミナー・懇親会・名刺交換会参加申込書

セミナー参加 名刺交換会参加 懇親会参加

【会社名】 _____ 【部署・役職名】 _____

【氏名】 _____ 【TEL】 _____ ()

※参加が複数名の場合→(上記以外に _____ 名参加を希望いたします。