

ストレス激減!!
NEOケアマネ営業
トークマニュアルの
黒本



© 高城 直哉

※複製コピー二次利用の禁止

本データは秘匿性の高い内容であることからセミナーに参加された個人のみが学習目的で利用できるものとしいかなる手段であっても二次利用も禁ずる。

※損害賠償

万が一禁止事項に該当するような事案が発生した場合は著作権法の弁護士を通じ違約金 30 万円から 5000 万円の損害賠償を請求いたします。

※知的財産権の範囲

当データ全般の内容や施策全てを指します。

※当黒本はこれまで発行済みの営業トークテンプレートを元に内容やパターンを変えておりますので一部重複する部分がございます。
ご理解いただけますと幸いです。

目次

- 1：NEO ケアマネ営業トークマニュアル
 - 2：補足解説
 - 3：重要情報が手に入る無料メルマガ各種特典配布のブログご紹介
-

1：NEO ケアマネ営業トークマニュアル

あなた：

こんにちは！

この地域で訪問鍼灸マッサージを行っております〇〇と申します。

今日は地域の事業所様にご挨拶回りと思ってお伺いしました。

ご担当者様はいらっしゃいますでしょうか？

相手方：

えっと・・・

ケアマネージャーは今席を外しております・・・

(もしくは、担当者って言っても誰を呼んだらよいですか？)

あなた：

いえ地域でご利用者さまと関わっていると関係者の方々にご報告事もチラホラ出てくるのでご挨拶をと思っただけの事ですのでどなた様でも良ければご挨拶だけさせて欲しいのですが、、

相手方：

（営業じゃなくて本当に挨拶なのね）

（ここで空気感がガラッと変わる）

では私で良ければおうかがいします。

（もしくは、しかるべき人を相手方が連れてくる）

あなた：

ありがとうございます！それでは名刺交換させていただいてもよろしいでしょうか？

相手方：

分かりました。

（もしくは、名刺を持っていないのですがよろしいですか？と相手方に言われたら、あなたから〇〇と申します、お名前は何とおっしゃいますか？と口頭で良いので聞き名刺を渡す）

名刺交換は普通に行う

あなた：

往療で回っていると

介護分野のことで誰に相談したら良いですか？と時々聞かれるのですが私も介護の専門家ではないので頼りに出来る人がいれば・・・と
思っているので、もし良かったらこちらのパンフレットなど頂く事は出来ますか？それをご利用者様にお渡しするほうが早いかなと思って・・・

相手方：

あっほんとですか？

パンフレットどこにあったかな！

ちょっと待っててください

え~つと~

あれ~

(相手もパンフレットを見込み顧客に渡してもらえると集客助かる
ので渡したい)

あっ

あったあった！

良かったらこれ渡してあげてください！

相手方2：

わっわたしも名刺交換をさせて頂いても良いですか？

(奥で作業をしていた相手方2が自分も仕事の依頼がもらえるかも
と思って名刺交換を慌ててあなたに頼んでくる)

あなた：

もちろんです！どうぞよろしくお願い致します。

(と、受け身で立場完全逆転！)

相手方2と名刺交換

相手方 2 :

これ、このパンフレットもあのパンフレットも良かったら渡してあげてください！

(と、頼んでもいないパンフレットもあなたに渡してくる)

あなた :

色々な方のご相談に乗られていると思うのですが

特にどういった方にこのパンフレットをお渡しすれば良いですか？

(と、落ち着いて)

相手方 1・2 :

〇〇な方とか介護度〇の方とか

なんでも言ってください！

(完全に立場が逆転し相手側が売り込んでくる)

あなた :

そうなのですね、わかりました！またその際はご相談させていただきます。

相手側 1・2：

よろしくお願い致します！！

帰り際のドアの開け閉め

ドアを閉める前に相手が見ていなくても一例など

去り際の礼儀と

爽やかな笑顔を忘れない

「良い残り香」を意識する

2：補足解説

東京・大阪を中心に色々な地域で営業同行を行ってきました。

大手がいる・ライバルが多い・鍼灸のみ師である・都会田舎・富裕層が多い・生保が多いなど色々な事情はありますが実際やってみて思う事はどこでも一緒ということです。

特に都市部でライバルが多いなら今回のトークマニュアルを使って
みて下さい。

訪問鍼灸マッサージが何をしてくれるかは都市部の居宅ならもう説明
しなくても知っています。

あなた以外の大勢の営業マンがケアマネさんにイヤというほど説明
済みだからです。

ですのであなたが訪問自体の説明やあなたの特徴を熱心に話せば話
すほど相手の心は離れていきます。

ではどうするか？

相手のお役に立つのです。

あなたが集客に悩むように

どの業種であっても集客が1番の悩みです。

専門分野の悩みの前に

ご利用者様がいなければ

専門知識も何も発揮しようがないのです。

そして集客や営業が得意という人はどの業種でも稀です。

だからこそ

その1番のお悩み

集客のお役に立ってあげつつ

あいてのメンツを立てるため

パンフレットをください

介護の事で何かあったら〇〇さんに相談しても良いですか？

(つまりご紹介しますね)

と

直接的に相手の集客の悩みを解決しますと言っているのです

当然相手は大喜びです！

しかも

大半の営業マンは自分が何かを得ようと必死な中で

相手にお得な提案をするのですから

あなたのことを気に入ってくれる確率は高いです。

ぜひこの NEO ケアマネ営業トークマニュアルを活用しあなたが売り込まなくても信頼され地域社会に必要とされながら充実した毎日を送られることを願っております。

高城 直哉

3：重要情報を無料で受け取る方法

以下のリンクか QR コードからご登録下さい。

重要速報を最も最速で手に入れるメインの無料訪問メルマガのご登録はこちらから↓

<https://maroon-ex.jp/fx45926/sE41Ct>



- ・ 訪問鍼灸マッサージ成功の 5 ステップマニュアルや
- ・ 令和時代の訪問鍼灸マッサージ黒本
- ・ 受領委任後レセプト提出物マニュアルや

同意書・レセプト用紙その他主要なひな型ダウンロードができる

訪問鍼灸マッサージ独立開業導入相談所ブログはこちらから↓

<https://xn--vckg5a9gug740rizf5qogk3a8yoslg4o0alv9bpj1adqg.jp/>

