

週刊 高齢者住宅新聞

2015.12.23 (毎週水曜日発行)(18)

平成19年9月19日第三種郵便物認可

第379号

高齢者住宅フェア2015 in 大阪 セミナー全51講座 ダイジェスト

連載第5回

11月11日・12日にインテック
ス大阪で開催されたイベント
「高齢者住宅フェア2015 in
大阪」会場内で行われた「高齢
者住宅セミナー」全51講座のダ
イジェストを連載でお届けす
る。今回で5回目。

2015年(平成27年) 12月23日

Elderly Press Newspaper (毎週水曜日発行)
エルダリープレス ニュースペーパー 第379号

(株) 高齢者住宅新聞社 〒104-0061 東京都中央区銀座8-12-15
TEL.03-3543-6852 (編集部) <http://koureisha-jutaku.com>
発行人 西岡一紀 年間購読料 21,600円(送料込・税込)

入居率上げる営業のコツ



CSねっと企業代表
長瀬堅二

高齢者住宅・老人ホームのコンサルティングなどをしています。入居率を上げるために、営業担当が行うべきことは大きく3つあります。
1つ目は、顧客満足度を上げる仕組み作りをすることです。これは、ホラし方を魅力的に見せる

事例集作成で「魅せる」

1つ目は、顧客満足度を上げる仕組み作りをすることです。これは、ホラし方を魅力的に見せるため、
2つ目は、入居検討者が求める情報を見えるようにすることです。部屋を買うのではなく暮らし方をいう意識で、暮も入居者獲得への近道で
3つ目は、全職員のモチベーションを上げる仕組みを常に考えることです。研修や面談、居心地の良さなどを重視しながら推進しましょう。職員のモチベーションを上げることを

ための提案書の作成が必要で、Q&Aで書くこと伝わりやすいでしょう。さらにこの書類が、スタッフの研修マニュアルになります。3つ目は、全職員のモチベーションを上げる仕組みを常に考えることです。研修や面談、居心地の良さなどを重視しながら推進しましょう。職員のモチベーションを上げることを