

令和7年度 埼玉県 就労継続支援B型事業所

福祉事業所向けの仕事につながる 営業から見積書作成のコツ

令和2年2月頃から生じているコロナの影響、また令和4年からの物価高騰の影響を受け、多くの事業所が運営が大変なのはもちろんのこと、就労収支については、売上の大幅減、仕事がなくなる…、といったご報告を全国から頂いています。本当に厳しい状況下ではありますが、中長期の戦略方向性を見直す時期とも捉えられます。

また、令和6年4月からは新報酬体系となり、平均工賃の影響が訓練等給付により強い影響を与えます。さらに令和7年10月からは就労選択支援もはじまり、就労継続支援事業所は「**選ばれる**」存在にならなければならなりません。

このような観点から、特に請負営業の入れ替えや高単価化を見据えた、見積書の作成方法や単価の考え方についてお伝えします。この機会を是非ご活用ください。

研修概要

日時 令和7年8月26日(火) 13:30~16:30 (開場:13:15)

内容 ■営業の基礎知識
・見込み取引先の見つけ方
・見積書の作成方法
・営業力を向上させる「営業ロールプレイング」



対象 就労継続支援B型事業所職員

方法 zoomを用いたオンライン研修
※ PC(カメラ・マイク付き)、および安定した接続環境でご受講ください。

講師

高玉 要(たかたま かなめ)
(株)インサイト シニアコンサルタント
ステイラボジャパン(合) 代表



2011年より株式会社インサイトの客員研究員として全国で福祉事業所向けの研修・コンサルティングを実施。2017年にホテル・民泊施設を運営する法人を設立し、福祉事業所に清掃事業等を委託することで工賃向上に寄与するビジネスモデルを実践している。

申込方法

- 必要事項を記入の上、お申込みください。
- 申込〆切: 令和7年8月18日(月)17時 迄

<https://insweb.jp/25saib/>

※申込者の個人情報は、研修参加にかかる目的の範囲を超えて利用することはありません。

<二次元コード>

