



マンガでみる！

開業医への新規開拓はこんな流れで進めよう

画/サノマリナ

本特集でみてきたアポ取りから声かけまでの流れについて、マンガでおさらいしていく。

守部先生に大切なお話がありまして直接お話させていただきますたいのですが

はい 守部です

近代銀行の青野と申します

税理士の草薙様からご紹介いただきましたましてお電話させていただきました

ポイント③
既存先からの紹介を切り口にするとうスムーズに面談を取りつけられる！

ポイント②
受付を突破するためには院長と付合いがあるような声かけが有効！

分かりました少々お待ちください

草薙先生から聞いていますよどうぞなれましたか？

当行では地域医療を支える医師の皆様に向けて経営や増患対策等に役立つ情報をお届けしております

ぜひ一度情報提供させていただきますたくお電話差し上げた次第です

なるほどですね

木曜日の午後2時なら空いていますよ

ありがとうございますー！

後日—
もりベクリニック

本日はありがとうございますー！

午後は休診なので大丈夫ですよ

ポイント①
テレアポは午前の診療時間終了直前がねらいどころ！

お世話になっております

近代銀行の青野と申します

銀行さんですか？

はい！いつも守部先生に大変お世話になっております

もりベクリニック