

このたび、株式会社 船井総合研究所様主催の士業事務所経営者様向け「顧問開拓セミナー」にて、当事務所の代表弁護士・長瀬佑志が第2講座の講師を務めることとなりました。

社労士チャネルを開拓し、  
**顧問開拓**する方法

人口たった8万人の都市でわずか**1年**で  
**40**新規契約を**獲得**  
社以上の

社労士チャネル開拓で

- 社労士との顧問契約を**獲得**できる
- 社労士の顧問契約企業からも顧問を**獲得**できる
- 将来の見込み客が増えていく**仕組み**が**構築**できる

成功事例事務所  
弁護士法人 長瀬総合法律事務所  
代表 **長瀬 佑志** 氏

当セミナーは、「企業法務に今後注力し顧問先を開拓したい」「士業事務所と連携しているが、案件の紹介を受けたことがない」「スポット案件から顧問契約獲得の仕組み化ができていない」「セミナーや勉強会講師の実績がない」といった士業事務所経営者様向けに、顧問開拓の成功事例を交えた充実の内容となっております。

当事務所の代表弁護士・長瀬佑志が講師を務める第2講座では、社会保険労務士様との関係構築、士業顧問やクライアントを顧問にする流れを仕組み化する、その方法について解説いたします。セミナーの詳しい情報・お問合せにつきましては、下記URLよりご覧いただくことができます。

## 【日時】

2017年11月18日（土） 13時～17時  
船井総合研究所 東京本社

## 【お問合せ】

<http://www.samurai271.com/bengoshi/seminar/A00210024505/>

セミナー事務職：ミヤザキ

内容についてのお問合せ：スズキ・ヨシトミ・イシグロ

また、当事務所では社会保険労務士様をはじめ、様々な分野の方へ向けたセミナーを定期的を開催しております。詳しくは、本ニュースレターの10ページ目をご覧ください。