

ライフケアガーデン湘南 増田智彦(営業)

功 績 紹介会社及び湘南慶育病院と密な関係を構築し、入居者増に貢献した功績。(4月2名、6月2名、7月4名、8月4名、9月1名、10月4名、11月3名、12月2名、1月3名、2月6名、3月7名)の計38名。

推 薦 者 竹井達也(ホーム長)

推 薦 理 由 紹介業者及び湘南慶育病院との関係を密にして多くの入居者さんを獲得し、稼働を増やした事は、ライフケアガーデン湘南にとって非常に貢献度が高い為、理事長賞に推薦いたします。

内 容

増田智彦さんは、ライフケアガーデン湘南に営業として入職してもうすぐ2年が経ちます。

ライフケアガーデン湘南の新料金プランへの改定(平成30年7月)にも積極的にかかわり、新料金の説明も兼ねて全ての紹介会社を訪問しました。それをきっかけに、たくさんの紹介会社と連絡を密にとるなどでも良好な関係を築いていきました。

持ち前の明るい性格も幸いだけでなく、今まで介護福祉士として介護の仕事をしていたり、前職では特別養護老人ホームのケアマネージャーをやっていたりと、介護の実態を良く知っているということで紹介会社の担当者から絶大なる信頼を得ています。

入居見学時や訪問調査時にはご本人やご家族の要望を上手く聞き出したりして入居後は入居者さんが少しでも快適に過ごせるよう、看護課や介護課と一生懸命考えています。本当にコミュニケーション上手であり、入居者さんやご家族から信頼されるのもうなずけます。

今年の1月～3月までの限定キャンペーン、1人目⇒60万円、2人目⇒80万円、3人目⇒100万円の企画は彼のアイデアです。紹介会社の担当者は、1つの会社に紹介が集中するのを公平性の観点からあまり好まないです。ただ、2人目になると手数料が増額するという名目&口実があれば2人目を紹介しやすくなるだろうという発想からこのアイデアを思いついたそうです。普段から紹介会社の担当者と良くコミュニケーションがとれているからこそ思いつく発想でありさすがだなと思いました。また主要な紹介会社、『みんかい』・『サイバーレイ』・『ケアミックス』との懇親会を企画するなど更にコミュニケーションの充実を図っています。

最近では湘南慶育病院の朝のベットコントロール会議に出席し、その後、医療療連携室に顔を出しソーシャルワーカーの人達との情報交換しながらコミュニケーションを取っており、湘南慶育病院との懇親会の企画をしているなど、今後ますます活躍が期待できます。