

“プロ”歯科医院経営者の鉄則

- プロの医院経営者だけが、勝ち残る -

プロ医院経営者育成セミナー開催！！

特別な人、才能のある人だけが、プロの経営者になるわけではない！！
正しいものを学び実践した者だけがプロになれる！！

益々厳しい環境下にいる歯科医院。今後もさらに厳しくなるのは必至！
今後も生き残っていくのは、プロの医院経営者だけです！！

歯科医院経営を行う上で、重要となる4つのテーマ【鉄則】について
経営のプロと各専門家から深く詳しくお伝えしていきます。

参加資格は、ただ、真剣にプロの歯科医院経営者になりたいという思いがあれば結構です。経営者のパートナーとなる方もご参加いただけます！

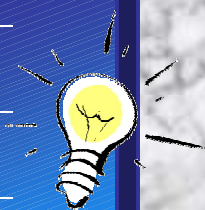
他のどのセミナーでも聞けない・学べないような内容です！

歯科医院経営のプロを目指す方であれば、必須です。

こらからの歯科業界を勝ち抜いて行くためには、絶対に欠かせない内容です！！

プロ歯科医院経営者4つの鉄則

- 【組織活性化の鉄則】
- 【財務管理の鉄則】
- 【マーケティングの鉄則】
- 【自費率向上の鉄則】



“プロ”歯科医院経営者の鉄則セミナー

- プロの医院経営者だけが、勝ち残る -

経営のプロと各専門家たちが教える4つの鉄則！！

コース 1 : 【 組 織 活 性 化 の 鉄 則 】

- 組織(チーム)は、トップ・リーダー次第で変わる！“人を動かす” マネジメントの鉄則！
- 組織を成長させていくためには、メンバーの成長とモチベーションを高める仕組みが必須！
- 経営者と従業員の良い関係を構築するための職場環境の整備も必要！
好ましい労務管理、トラブル防止の対策とは(社会保険労務士より)

コース 2 : 【 財 務 管 理 の 鉄 則 】

- 自医院の財務状況を知りましょう！財務管理の基礎から決算書の読み方
- 事業計画を立てる！財務のプロが教える財務データの活かし方
- 賢いお金の使い方、管理の仕方などをプロ(税理士)から学びましょう。
賢いお金の借り方(融資)、法人設立、相続、税務調査対策などなど

コース 3 : 【 マ ー ケ テ ィ ン グ の 鉄 則 】

- マーケティング機能は、将来の医院を大きく左右する！まずは基本から学びましょう
- 自医院のマーケティング戦略を考える！増患対策の基本から最新手法まで
- WEBマーケティングは、今後のキーポイント！本物のWEBマーケティングの力を知ろう
プロが教えます！WEBマーケティングの鉄則！

コース 4 : 【 自 費 率 向 上 の 鉄 則 】

- 信頼関係無くして自費率向上はありえない！医院の愛顧患者を創り出すコミュニケーション
- ドクター1人だけでは自費率は上がらない！システムとチームワークで自費率向上達成
- プレゼンテーションの鉄則を知る！患者の心理を知り、正しい情報提供をしなければダメ
“セールス”になっては逆効果！

【組織活性化の鉄則】

今、歯科医院でも格差が激しい状況であります。なぜ、そのような格差が生じているのでしょうか！？
大きな違いは、『組織として成り立っているか、機能しているか』ということです。
まずは、組織として機能させ、組織を活性化させるための鉄則をここで学びましょう。

この3つの問いに対し自信を持って“YES”と答えられますか？

Q.『マネジメント』という言葉の本当の意味は、御存知ですか？

Q.スタッフの“モチベーション”は高いですか！？

Q.スタッフと良好な関係を構築していますか！？

3つ全てに自信を持って“YES”と答えられるようになるのが、このコースの目的です！

	各回テーマ	開催日	講師
第1回	組織は、トップで全ては決まる！！ 『マネジメントの鉄則（統率力）』	10月7日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第2回	人材育成無くして組織の成長無し！ 『教育システム・評価システムの構築』	11月4日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第3回	スタッフと良好な関係を築く職場環境 『適切な労務管理・トラブル回避など』	12月9日	特別講師 (社会保険労務士)

開催要項

【日程】

第1回：10月7日(日) 第2回：11月4日(日) 第3回：12月9日(日)

【時間】

全回共通 10:00～13:00

定員15名

【開催場所】

札幌市内会場を予定(コース1とコース2は、同一会場になります)
決定次第、お申込み頂いた皆様へ御連絡いたします。



【財務管理の鉄則】

・毎年の決算書をきちんと見て、理解している医院経営者には、出会ったことはありません。
・顧問税理士から、決算書の説明をきちんと聞いたことのある医院経営者にも会ったことがありません
決算書の中には、歯科医院経営を行っていく上での重要なデータが、書かれているのに…

医院経営者のプロになるためには、決算書から自医院の状況を正しく把握し、財務データを経営に活かすことが出来なければなりません。

『財務』は、プロの医院経営者になるには必ず知っておかなければなりません！

財務管理の基本から経営に活かすための考え方・手法や
お金のプロ(税理士)から学ぶ“賢いお金の使い方”もお伝えします！！

	テーマ	開催日	講師
第1回	経営者なら財務を学べ！ 『財務管理の基礎、決算書の読み方』	10月7日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第2回	プロの経営者は財務データを活かす！ 『財務データから経営計画を立てる』	11月4日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第3回	税理士から学ぶ 『医院の節税、税務調査対策など』	12月9日	特別講師 (税理士)

開催要項

【日程】

第1回：10月7日(日) 第2回：11月4日(日) 第3回：12月9日(日)

【時間】

全回共通 14:00～17:00

定員15名

【開催場所】

札幌市内会場を予定(コース1とコース2は、同一会場になります)
決定次第、お申込み頂いた皆様へ御連絡いたします。



【マーケティングの鉄則】

マーケティング機能は、経営において最も重要な機能です。

歯科医院経営においてももちろんマーケティング機能は、大切です。

刻々と変化している環境に適応していくためには、マーケティング機能を革新しつづけなければなりません
今の患者数が、未来永劫に続く保証は、どこにもありません！

まずは、マーケティングの鉄則を学び、医院の顧客を創り続けるために今から何をすべきなのかを考え、
自医院のマーケティング戦略を策定してみましょう！

マーケティングの基本から具体的な増患対策(最新手法、事例など)や
今後のキーポイントとなるWEBマーケティングまでをお伝えします！！

	テーマ	開催日	講師
第1回	マーケティングの基本を学び歯科 医院で活かすプロセスとは	08年 1月20日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第2回	増患対策の基本から最新手法まで	2月17日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第3回	Webマーケティングの力	3月16日	特別講師 (webコンサルタント)

開催要項

【日程】(08年)

第1回:1月20日(日) 第2回:2月17日(日) 第3回:3月16日(日)

【時間】

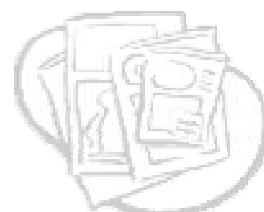
全回共通 10:00~13:00

定員15名

【開催場所】

札幌市内会場を予定(コース3とコース4は、同一会場になります)

決定次第、お申込み頂いた皆様へ御連絡いたします。



【自費率向上の鉄則】

自費率向上は、今後の歯科医院経営においてカギを握るテーマです。

出来る限り早い時期に策を講じないと大変なことになってしまいます。

しかし、むやみに患者へ自費を勧めては、患者を失う要因となってしまいます。

自費率向上は、土台がしっかりとしていないと失敗し以前よりも悪化させてしまうこともあります。

患者との信頼関係があれば、自費治療を紹介しても問題は起こりません。

信頼関係構築 システム構築・スタッフとの連携 適切な情報提供 自費率向上へ

	テーマ	開催日	講師
第1回	自費率向上は、愛顧患者の創造から 『信頼関係構築のコミュニケーション』	08年 1月20日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第2回	システム構築とスタッフ連携	2月17日	(株)アイビス チーフコンサルタント 村上 和人
第3回	プレゼンテーションの鉄則と正しい商品 知識	3月16日	特別講師 (歯科技工士ほか)

開催要項

【日程】(08年)

第1回:1月20日(日) 第2回:2月17日(日) 第3回:3月16日(日)

【時間】

全回共通 14:00 ~ 17:00

定員15名

【開催場所】

札幌市内会場を予定(コース3とコース4は、同一会場になります)

決定次第、お申込み頂いた皆様へ御連絡いたします。



“プロ”歯科医院経営者の鉄則セミナー

- プロの医院経営者だけが、勝ち残る -

参 加 申 込 書

参加希望されるコースに○印を御記入ください。

コース	【組織活性化の鉄則】	
コース	【財務管理の鉄則】	
コース	【マーケティングの鉄則】	
コース	【自費率向上の鉄則】	

各コース定員15名となります。

< 参加費用 >

2コース以上申込みの場合は、割安で受講できます！！

- ・ 1コース申込みの場合： 50,000円(税込52,500円)
- ・ 2コース申込みの場合： 80,000円(税込84,000円)
- ・ 3コース申込みの場合：120,000円(税込126,000円)
- ・ 4コース申込みの場合：150,000円(税込157,500円)

貴医院名	参加者代表者ご芳名/お役職
	御芳名 / 御役職
御住所(〒)	
TEL	FAX

1医院から2名様まで参加出来ます。

万が一、欠席となった回は、資料とVTRを後日差し上げます。

〈 返 信 先 F A X : 0 1 1 - 6 4 3 - 2 8 0 1 〉

●お問い合わせ先

株式会社アイビス 円山オフィス(経営支援事業部)

札幌市中央区北1条西24丁目 札幌ウエストビル 5F TEL:011-643-2805 担当:中村

E - mail:n.hiroaki@ibis-h.co.jp

