

言う事を聞かないスタッフをまとめる

来院者全員に感動されるサービス

どんなスタッフも成長させる教育法

もしあなたが本当に成功したい、本当にもっと成長したい、

そう強く願うなら、この続きを読んでみては如何でしょうか。

もしかしたら、この物語の主人公 A 歯科医師のように…あなたにも成功者への道が開けるかもしれません…。

『一流になるための決断』

本当に成功したいか？

都内某所、ある夏の晴れた蒸し暑い日…。

この物語の主人公ドクターAは、都内で開かれる某セミナー会場に向かって歩いていた。

彼にとって、セミナーに参加するのは今回が初めてではなかった。

今までにも何回か参加していたセミナー。全ては自分の理想とする医院をつくるために…、

あらゆる経営の本も読んだ、気になる医院のことはインターネットで全て調べた、

友人知人にも相談をした。多くの先輩方からアイディアをもらった…。

それでも何か違った、自分の求める歯科医院はつくれずにいた…。

患者さんの喜ぶ姿、最高の医療サービスの提供、そして、優秀なスタッフに囲まれた最高の歯科医院…にはまだ程遠かった。たしかに、セミナーに出た後はやる気がでる、いろいろ試してみようと思う。だから短期的にはよくなっている…ように思えた。

でも現実違った、しばらくすればまたもとの自分、もとの医院になっていた。

今回の参加するセミナー。彼には一つの強い思いがあった。

それは、「今回のセミナーでだめなら、もう経営のセミナーなんて参加するのはやめよう。」と決めていた。わざわざ東京に来てまで…たまの休日をつぶしてまで…大事な家族との約束を反故にしてまで。こんな高い費用も手間をかけてまで来て、何も変わらないならもう行かない。そう腹を決めていた。

セミナー会場に到着。

席についていつもの様に配布資料を見ていると・・・、ふと一枚のアンケート用紙に目がいった。

「貴医院の課題、悩みはなんですか？」だった・・・。

「私??」「私の医院の悩みは・・・」

脳裏によぎるクリニックでの苦い経験・・・。

『言う事を聞かないスタッフ、だから結局自分でやってしまう・・・』

—①

『来院者に感動されないサービス・・・』

—②

『どうやってこんなスタッフをまとめていけばいい?』

—③

『自分には一体何が出来る・・・??』

—④

数え上げればきりがなかった。

① 言う事を聞かないスタッフ

「なんでこんな事もちゃんと出来ないんだ?」

「なんでちゃんとやったことをやらないんだ・・・」「あれは大事だっていったのに・・・」

結局、自分でやる始末。そんな毎日にうんざりしていた。主体的に、そして積極的に働いてくれるスタッフ。一緒になって医院をつくってってくれるスタッフ・・・そんなスタッフはいないのか? これまで何度も時間をとっていろいろと教えてきたつもり。でも全然成長していない。自分の教え方が間違っていたのだろうか? 今は何もできないスタッフたちでも、育てられる方法はないだろうか? →①

② 「一流のサービスとは?」

「〇〇さん、こんにちは」「先生今日もまたよろしく」

患者さんの喜ぶ姿。笑顔と感動であふれる、そんな理想を掲げて設立したクリニック。

でも現実違った・・・。

アンケート結果はいつも「ふつう」。

また来たいと思いますか? という質問の答えは「どちらでもない」。

一体どうしたら患者さんに喜んでもらえるだろうか? 笑顔で来てもらえるだろうか?

患者さんに感動を与えるサービスっていったい何なんだろう? →②

③ 「先生、私達今月で辞めます・・・」

それは突然のことだった・・・。

スタッフの半分がやめると言い出した。

理由はわからない。ただ、「これ以上はついていけない」といわれた

本当にショックだった・・・

「ちょっと待ってくれ・・・」自分でも何が何だか分からなくなった・・・

やりたいことは山積みだった。数え上げればきりが無い・・・そんな矢先であった。

一体どうすればいい？

スタッフはどうやったらついて来てくれるだろうか？

自分はリーダーとして足りていないのだろうか？教えて欲しい。

院内のリーダーとして、経営者としてどうあるべきか？→③

④ 「変わるの..自分??」

もうくたくただった・・・。

一体どうすればいい？

スタッフ育成、患者さんへのサービス、院内の統率・・・。

全てが悪く思えた。全てが悪く、自分ではもうどうしようもないように思えていた。

そんなとき手に取った一冊の本。成功者の秘訣に目を奪われた。

タイトルは「7つの習慣」。日本全国で100万部突破のベストセラー？

成功者になるにはどうすればいいか教えてほしいの一心で、いつのまにか心を奪われていた・・・。疲れはてた体をふりしぼって、最後まで一気によみ終えた。

もう時計の針はAM5時を回っていた。自分には成功に必要な何か欠けている・・・。自分が変わらなくては行けないんじゃないか？この人に会ってみたい。そう思った。

成功者に学びたい、自分を変えたい→④

そんな時届いた一通のダイレクトメール

またいつものセミナー案内か・・・。

特に気にも止めなかったが、一応目を通して見た。

全4回コース？ その日は既に予定が入っている・・・

189,000円？ 高くはないが、安くはない・・・。

まして・・・結果は保証されないわけだし・・・行ってやろうという強い気持ちにはならなかった。「どうせどうせ・・・」が続いていた。

だが、いつものセミナーとは何か違った・・・ 「一体何が・・・？」

胸に覚える違和感・・・そこには「他業界」「超一流」の文字が並んでいた。

どうせ学ぶなら**徹底的**に、どうせ学ぶなら**超一流**から・・・そんな思いが湧いてきた。

なぜならそこには、**日本を代表**する**超一流**の人間が集まっていたから・・・。

そうそうたる顔ぶれ。一体このセミナーは・・・??

2009年度 **ビジョナリー経営塾**

～他業界からの**超一流**に学ぶ～

→④成功者に学びたい

第1回講演者 かわにししげる
川西茂 の文字に目を奪われた。

国内で100万部突破のベストセラーあの「7つの習慣」を日本に広めた男?・・・。

こないだ読んだぞ・・・会ってみたい。

プロフィールもまた面白かった。

保障された年収1000万円のサラリーマン生活を捨てての独立。年商20億円の会社に成長させた。まさに「7つの習慣」を地でいく成功者。

この人に会ってみたい、触れてみたい、成功の秘訣を学んでみたい。そうすれば・・・、

ダメな自分を変えられるんじゃないか? そう思った。

→①スタッフの教育法

第2回講演者 **10年で10人の日本一を育てた塾長** いまむらさとる
今村暁

全国模試で日本一、算数オリンピックへの出場からボクシングの世界チャンピオンまで、人を育てる究極ノウハウが詰まっている?どんな子でもやる気をひきだす習慣教育?

ほんとうか??? もし本当にそんなノウハウがあるなら、うちのスタッフにも使えるんじゃないか?やる気を

高められるんじゃないか?スキルアップをさせられるんじゃないか・・・?この人なら、うちの何もでき

ないスタッフも変えられる方法を知っているんじゃないか?そう思えてならなかった。

→②感動を与えられるサービス

第3回講演者 世界中のVIPを魅了した伝説のホテルマン かとうけんじ 加藤健二

政財界からマイケルジャクソンまで超一流VIPを魅了したホテルマン？

お客さんがまた来たくなる極上のサービス？

元一流キャピタルホテルのコンシェルジュだから学べるサービステクニックか・・・。

そんな患者さんを感動させられるサービスができれば、口コミで医院に患者さんが自然と集まるんじゃないか？

→③真のリーダー

第4回講演者 松下政経塾元塾頭理事 じょうこうあきら 上甲晃

日本を代表するリーダーづくりのトップ組織、松下政経塾の元理事長が語る「真のリーダー」育成塾・・・？ タイトルに目を奪われた。

リーダーとして欠けている、スタッフを引っ張っていくには何か足りない、そう思っていた自分にはピッタリだった。学んでみたい、触れてみたい。

日本のトップリーダー達を育成する松下政経塾では一体なにをしているんだろうか？

何か特別なことをしているんじゃないか？是非行ってみたいとなった。

自分がスタッフを導くリーダーとして生まれ変わる！そんな思いがでてきた。

これで変わる。変わってやるんだ。そう覚悟して行ったセミナー。

そこには彼の強い思いが詰まっていた・・・。

あれから3年・・・

彼はたしかに変わった。もう昔の彼はそこにはいなかった・・・。

彼の最近の悩みは

いかにして**より多くの人**に自分の医療を、感動を与えられるサービスを提供できるか。に変わっていた。

セミナーから1年、スタッフの育成と共に患者さんの満足度も上がった。アンケート用紙に「また来たい」が増えてきた。リコールの来院も増え、医業収益が上がった。250パーセントUPの9000万円。

セミナーから2年、思い切って新たに2クリニックを開院。スタッフ数も総勢30人規模に。優秀なドクターも集まってきて、今後の可能性も更に広がってきた。

そしてセミナーから3年経った今。

現在グループ全体での医業収益は4億円。今年の計画ではもう1つ分院を増やす予定。

現在既に建設予定のクリニック。場所は東京近郊住宅街。300坪の敷地に中庭を備え、車20台は楽々入る駐車場も完備。ユニットチェアは全部で10台。各チェア全てが自慢の中庭へ向けて並んでいる。映画鑑賞もできるモニター付きの各チェア。個室のカウンセリング室も完備し、3部屋すべてに専門のコーディネーターが常駐。受付は2人体制で患者さんを常に笑顔で迎えられるサービス。患者さんからの来院アンケートではいつも「また来たい」に〇がつく。

今後の課題、目標はグループ全体で一つのビルを建てること。

本院のビルを足がかりに、日本全国にフランチャイズ展開。まずは東京から・・・。

夢はどこまでも膨らむ・・・。

以前の自分では考えられない話だった。

今の自分が求めるセミナーがまたどこかにあるのかもしれない。

もし出会ったら行ってやろう。そう強く感じる。

今の自分があるのは・・・？ 成功した今になってふと考えてみた・・・。

そして改めて気付いた。あの日、あの時、自分が下した決断、

自分を変えてやる、超一流から学べるだけ学んでやる！

それが全ての始まりだった気がする・・・。本当に参加してよかった・・・。

もし昔の自分にアドバイスをするチャンスがあるならきっとこう言うだろう・・・。

「変わりたいなら、本気で変われ」「他人や物事を責めるな」

「必要なら、俺を見習って超一流に触れていけ！」・・・と。

そんな**彼が三年前に学んだこと**、それは・・・

- | | | |
|---|---|-------|
| ① どんな子でもやる気にさせる、 <u>スタッフの育成方法</u> | → | 第2回講演 |
| ② 接遇UP, 患者さんを <u>感動させられるサービスは？</u> | → | 第3回講演 |
| ③ そして、自分自身が <u>院内のリーダー</u> として、
スタッフをどうやって導いていけばいいか？ | → | 第4回講演 |
| ④ 成功者するには <u>自分がどうあるべきか？</u> | → | 第1回講演 |

『他業界の超一流から学ぶ09 ビジヨナリー経営塾』

<p>第1回講演者 4月19日(日)</p> <p>川西 茂 (かわにし しげる)</p>	<p>〈株〉ザ・アカデミージャパン代表取締役社長</p> <p>世界30カ国で1500万部の売り上げ突破のベストセラー「7つの習慣」をジェームス・スキナーと共に日本に広めた立役者。年収1000万円の保証されたサラリーマン生活を捨てての独立。現在年商20億円の売り上げをほこる会社にまで成長させたノウハウは？成功する為のノウハウ「7つの習慣」を地で行く社長。</p>
<p>第2回講演者 6月28日(日)</p> <p>今村 暁 (いまむら さとる)</p>	<p>アシストマンツーマンスクール塾長</p> <p>塾業界では日本一の激戦区と呼ばれる横浜エリア、株式上場の大手塾がひしめく中にある生徒数100人程の小さなアシストマンツーマンスクールの塾長。生徒のレベルが半端じゃない。全国模試で日本一、算数オリンピック出場、超トップ校に合格する子ども多数。どんな子どものやる気を引き出す塾長の教育法に全国から取材殺到。伝説の塾長。</p>
<p>第3回講演者 8月2日(日)</p> <p>加藤 健二 (かとうけんじ)</p>	<p>元キャピタル東急ホテルエクゼクティブ・コンシェルジュ</p> <p>元、キャピタル東急接客サービス最高責任者。</p> <p>世界中の超一流VIPを魅了した伝説のホテルマン。政財界への影響力は勿論、あのマイケジャクソンまでを魅了した伝説のコンシェルジュ。</p>
<p>渡部 憲祐 (わたなべのりひろ)</p>	<p>東京最大級の医療法人「裕正会」の理事長渡部憲祐。新宿、品川、港区、江東区に広がる7クリニックをマネジメントする渡部理事長。他の歯科医院では代わりができないオンリーワン歯科医院づくり方法とは？特別公開です。</p>
<p>第4回講演者 10月18日(日)</p> <p>上甲 晃 (じょうこうあきら)</p>	<p>松下政経塾元塾頭理事／志ネットワーク代表</p> <p>日本を代表するリーダーづくりのトップ組織。松下政経塾の元理事長が語る「真のリーダー」育成塾です。政財界への一種の出世コースといわれる松下政経塾。真のリーダーになる門外不出のノウハウを唯一知っている塾頭理事。</p>
<p>梶村 幸市 (かじむらこういち)</p>	<p>開業以来500症例以上のインプラント治療と200症例以上の矯正治療患者さんの実績がある梶村幸市氏</p> <p>質の高いスタッフ育成から患者満足と術者(スタッフ)満足度を両立させる院内マネジメント。そして、担当医を選ばずに高い自費率を達成できる効果的なカウンセリング手法までの、実例を交えてのご紹介です。</p>

この物語の主人公はもしかしたらあなたかも知れない。・・・。
 本当に自分を変えたい！他人を批判するのではなく、自分を変えたい。
 そう思われる方には是非参加して頂きたいセミナーです。

『他業界の超一流から学ぶ09 ビジヨナリー経営塾』

お申込は、お申込専用ページにご記入の上、

今すぐFAXしてください。

『他業界の超一流から学ぶ09 ビジヨナリー経営塾』

お申込み用紙 FAX 番号 03-3570-2012

ふりがな			
貴医院名			
ご参加者	ふりがな		
	氏名		
	※職責を○印 歯科医師/歯科衛生士/助手/その他		
	ふりがな		
	氏名		
	※職責を○印 歯科医師/歯科衛生士/助手/その他 3名以上のお申し込みの場合は、別紙にご参加者名をご記入の上 FAX してください。		
貴医院 ご住所	〒		
TEL		FAX	
参加人数	人	合計金額	円

※ 全4回セミナー参加費用： 一人目 189,000円 /二人目以降：一人当たり 105,000円

※ お振込先：三菱東京UFJ銀行 松戸西口支店 普通口座 1368069 株式会社デンタル・マーケティング

※ 会場の詳しい地図に関しましては、お申込み後、ご参加確認状と共にお送り致します。

定員：先着50名様 ※誠に勝手ながら定員になり次第受付を終了させていただきます。

会場：下記日程いずれも 東京都江東区青海2丁目45番 TIME24 ビルホール2 ※お台場です

全4回	セミナー名	共通スケジュール	第1回	第2回	第3回	第4回
	09 ビジヨナリー経営塾	11:00~17:00	4/19(日)	6/28(日)	8/2(日)	10/18(日)

お申込み・お問い合わせ：株式会社デンタル・マーケティング セミナー係

住所：〒135-0064 東京都江東区青海2丁目45番 TIME24 ビル4階 TEL：03-3570-2011 FAX：03-3570-2012

詳細はこちらをご覧ください ⇒ <http://www.dental-m.co.jp>

【個人情報の取り扱いについて】ご記入いただく個人情報は、弊社代表取締役社長の責任で管理し、第三者への提供及び預託はございません。ご記入頂いた情報は、弊社からの情報提供のみに利用させていただきます。ご同意の上ご記入をお願い致します。

お申込みはこの用紙にご記入後、用紙を表にして
今すぐ FAX (24時間受付)

先着50名様限定です FAX 番号 03-3570-2012