

# CHANGE

## Ye Academy Japan

2009年4月5日開校

受講生 募集

<ドクターコース><スタッフコース>

<共催>

~Ye Academy Japan ~



~Dental Marketing ~



Dental marketing

# ～ Ye Academy Japan ～

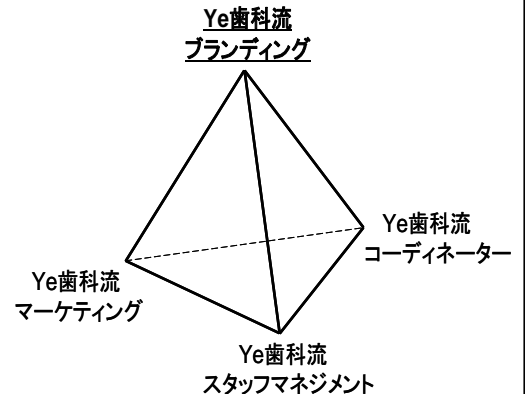
## 日本オリジナル Ye-Way セミナー

### 『ベンツより価値があるブランド歯科の作り方』

本セミナーでは、アジア No.1 ブランドである Ye 歯科のブランディング方法を、あなたとあなたの医院のスタッフにお伝えします。外からではわからない、**高収益を上げ続けるブランド医院の具体的なつくり方を、マーケティング、スタッフマネジメント、コーディネーターの3つの柱**でお伝えします。

日頃、日本国民一人ひとりの健康と美しさに貢献されているドクター、スタッフの皆様へ：  
医院、ドクター、スタッフそれぞれのブランドを高め、さらなる日本国民のデンタル IQ の向上を目指されているあなたに、是非ご臨席賜りますよう、お願い申し上げます。

株式会社デンタル・マーケティング 代表取締役  
實谷 光教



歯科を経営する CEO として、ブランド医院づくりが必要だとお考えの歯科医師の方へ：

\*\*\*\*\*  
Ye 歯科グループは、1992 年のオープンから 17 年、現在は世界に 65 箇所以上の Ye フランチャイズ医院、整形外科、皮膚科などを抱えるブランドメディカルグループとなりました。そんな Ye 歯科が、医院哲学の中にある「シェア（分け与える）精神」を元に、これまでの Ye 歯科の経営の成功事例やノウハウを 1 人でも多くの方と共有し、何らかの道しるべになる機会を作ろうということで始まったのが「Ye way 歯科経営セミナー」です。

これまでは韓国内のみで展開していたために、ソウルにある Ye 歯科のみで受講できる形だった『Ye Way International Workshop-Ye 経営セミナー』ですが、多くの要望が寄せられたことにより、2009 年度より日本国内で定期的に行われることが決定いたしました。

今回のセミナーでは、Ye 歯科本店で第一線に立って働いているスタッフばかりでなく、現在世界に 65 ヶ所ある Ye 歯科の経営、運営、職員教育を総合的に担当しているメディパートナーの専門家たちが講師を担当。メディパートナーの専門コンサルタントたちが Ye の実際の成功事例や実務ノウハウ、歯科ブランディングを現場に適用できるよう、お手伝いいたします。

\*\*\*\*\*

## ブランド歯科医院への道

Ye Way セミナーの特徴は、歯科医院や歯科医師・スタッフの方たちのブランディングノウハウにあります。ブランディング活動は歯科院内で行われます。このブランディング活動によって、そこで働く医師、そして治療を、強力にブランド化し、患者さんたちへ体系的・戦略的に伝え、ポジショニングを行いま

す。このポジショニングに成功すると、

来院者たちは一流の技術やサービスといった医院の“こだわり”を理解し、何年にもわたって来院を繰り返し、医院からの予防知識を積極的に取り入れ、デンタル IQ が高くなる、といった効果が出てきます。患者さんたちが自ら、“他の医院との違い”を認識すると、医院とスタッフを心から応援してくれ、院外では積極的に医院のブランドを広める口コミをしてくれます。

このように、医院のブランディングに成功すると、ゆとりある時間の中で、一人ひとりの患者さんに最高の技術とサービスを提供することができ、これまで比較的不足しがちだった患者さんとコミュニケーションが十分にとれて信頼関係が築いていくことができるのです。ドクターは、最高の技術を提供するため、プロとして自己研鑽を重ね、患者さんたちからは感謝の声が集まり、スタッフは誇りとやる気を持って仕事に取り組み、結果、高収益の歯科モデルを作っていくことが可能になるのです。

患者さんは自然に増え、来院頻度は多く、単価も自費診療中心で高い。これがブランド歯科になった医院の姿です。本セミナーは、このような 100 年続く高収益安定経営を目指すブランド医院を、本気でつくりたい方のための特別セミナーです。

## 歯科の、歯科による、歯科のための、本物のブランディング

「アジア No. 1 の歯科ブランド」「韓国コーディネーターのフロンティア」「全世界 60 超の歯科チェーン」「韓国ブランド大賞受賞」「大企業がその経営手法に注目」「韓国最大級かつ最高の品質を誇る医療グループ」・・・それが Ye 歯科です。

Ye 歯科といえば、その華やかな内外装や収益といった部分に目を奪われがちです。しかし、本当の強みはそのマーケティングと人材にあります。この Ye 歯科流のマーケティングと人材教育が、アジア No.1 ブランドの称号を Ye 歯科にもたらしたのです。

本セミナーのドクターコースでは、Ye 歯科ブランドを築き上げた、歯科の、歯科による、歯科のための歯科経営セミナーです。さらに、最高水準のおもてなしを提供する Ye 歯科スタッフのマネジメント手法、職員教育、顧客サービスについてもお伝えします。

## 本セミナーは【ドクターコース】と【スタッフコース】 の2つに区分し、各々の専門性を高めています。

本セミナーは、Ye 歯科流のブランディングをマーケティング、スタッフマネジメント、コーディネーターの3つの柱でお伝えします。ドクターコースは、マーケティングとマネジメントといった経営面をお伝えするドクター専用のコースです。スタッフコースは、Ye 歯科流のコーディネーターを養成するスタッフ専用のコースです。それぞれ内容の濃い 1 Day セミナーです。

スタッフの方にも経営を学んでもらいたい場合は、もちろんスタッフにもドクターコースを受講いただくことが可能です。逆に、コーディネーターの概要をしっかりと理解した上で効果的にスタッフのマネジメントと育成をしていきたいという狙いで、ドクターがスタッフコースを受講していただいても構いません。特に、「医院全員でブランディングを加速度的に進めたい」「スタッフリーダーとなる右腕を育てたい」という方は、両方のコースにご参加していただくことをお勧めします。

\*\*\*\*\*

## 【 Ye アカデミー ジャパン ドクターコース 】

### Ye 歯科流 経営ブランディング・マーケティング・マネジメント手法をあなたに。

- ・ あなたを“ただの歯科医師”から“CEO”に変える。Ye 歯科流の経営とは？
- ・ ブランドとは、あなたの“こだわり”が形になったもの。あなたのこだわりを形作る哲学とビジョンとは？
- ・ ブランド作りの肝。Ye 歯科流マーケティング“ポジショニング”の具体的方法とは？
- ・ Ye 歯科ブランドの主役であるスタッフ。最高水準のホスピタリティを誇るスタッフをつくりあげた Ye 歯科流のマネジメント方法とは？

\*\*\*\*\*

## 【 Ye アカデミー ジャパン スタッフコース 】

### あなたの医院のスタッフをYe 歯科流コーディネーターに育成します。

- ・ Ye 歯科のカウンセリングが他医院を圧倒する理由とは？
- ・ たった1回のカウンセリングで、この歯科医院で是非治療を受けたいと思わせる方法とは？
- ・ 「ちょっとクリーニングに来ただけ」という来院者が VIP 顧客へと変わっていく情報提供法の秘密とは？
- ・ 「怖いはずの歯科治療が怖くなかった」という来院者の声が圧倒的に多い、人間心理を徹底的に研究尽くした Ye 流のコミュニケーション手法とは？
- ・ 繁栄する医院と衰退する医院を分ける。来院者の歯科に対するイメージを 180 度変え、楽しい思い出にしまう治療後カウンセリングと、その演出方法とは？
- ・ 個人医院でも即使えるスーパースタッフの育成方法とは？
- ・ ファン患者を発生させ、自費治療へとスムーズに行こうさせるカウンセリング手法とは？

Ye 歯科流コーディネーター育成コースとして、コーディネーターの選抜方法から教育方法、実際の顧客とのカウンセリング技法までをお伝えします。明日からあなたの歯科の治療コーディネーターに役立つ内容になっています。

コーディネーターとしての役割が医院内で確立されると・・・

- ・ クレームの減少
- ・ 自医院のブランド化
- ・ 自費率の向上
- ・ ファン患者の増加（口コミ、紹介増加）
- ・ チェア回転率の向上
- ・ 中断率の低下
- ・ キャンセル率の低下
- ・ スタッフのモチベーションアップ
- ・ スタッフの成長

といった効果が出てくるようになります。

## アジアでコーディネーターといえば、間違いなくYe歯科の名があがるでしょう。

今から 14 年ほど前。いまや60超の医院を展開する代表院長のパク・インチュルも、当時はいわゆる普通の医院の院長でした。しかし、常に10年先を見据えていました。「医療市場開放を前に、診療だけでは限界がくる。これから10年先、生き残っていくためには、医院のブランドをつくっていかねばならない」「医療業界にも経営やサービスの概念が必要だ。医師中心ではない、顧客中心の医院を作っていこう」「10年先に生き残るために今変化しなければならないんだ」とパク・インチュルは変革を決意し、さまざまな新しい挑戦を始めます。

しかし・・・「医療業で、サービス、経営、マーケティングなんて話になるものか!」「医療人の品格を落とす」「すぐにダメになるだろう」と韓国の歯科業界から罵声も浴びました。それでも、たった1医院から始めたカウンセリング。いまや韓国の歯科医院の実に80%が取り入れるまでになっています。

目に見えるものだけを真似するのは比較的簡単です。たとえば、リッツ・カールトンホテルのクレド。このクレドを取り入れた企業も多くあります。しかし、リッツ・カールトンにはなれない。それは、ノウハウを定着させるための仕組みがないからです。その仕組みが、ノウホワイ (know why) とマネジメント。この2つがポイントなのです。そのひとつが、何よりも来院者を第一にし、そのために何ができるかを常に考える哲学“Ye Way”。そして最高のスタッフを育む Ye 流スタッフ教育があるのです。

## 参加費用について

これまで韓国でしか受講できなかった本セミナー。費用や日程の問題で受けたくても受けられなかった方も大勢いらっしゃると思います。韓国まで行って、セミナー1日受講する場合は、飛行機代、宿泊代、食事代などで、参加者の皆さん一人当たり経費がかさむ傾向がありました。しかし、今年度からはより身近に Ye Way セミナーに出席していただけるよう、日本国内での開催を決定いたしました。

これまでも、院長やスタッフ一人で孤軍奮闘してきたのではないのでしょうか。しかし、一人の時間と力では、やはり限界があります。一人がセミナーに参加して明日から医院を変えていこうと意気込んでも、その意志は他のスタッフにはなかなか伝わらない可能性があります。これまで、他のスタッフが全然動いてくれないということもあったのではないのでしょうか？

医院経営はあなたを含めたスタッフ全員によって形作られています。そのために、このセミナーには将来あなたの右腕になってほしいドクター・スタッフと一緒に参加していただきたいのです。あなたの心強い味方を院内につくり、医院変革を加速的に進めていってほしいのです。これまで韓国に行くのに必要だったお金と時間を節約した分で、一人でも多くのあなたの医院のドクターとスタッフに参加してもらいたいのです。院長とスタッフ、皆の力で変革を実現していきましょう。

【セミナー費用】

ドクターコース お一人 36,750 円、  
スタッフコース お一人 26,250 円 (税込)

次はスケジュールです。

## 【Ye Way セミナー 開催スケジュール】

今回の Ye アカデミージャパンは、2009 年の 4 月から 8 月までの期間限定で開催させていただきます。下表の日程で 5 回開催いたします。都合の良い日をお選びの上、ご参加ください。

セミナー名		受講料	4月	5月	6月	7月	8月
ドクターコース	ベーシック	¥36,750	4/12(日)	5/21(木)	6/25(木)	7/19(日)	8/6(木)
スタッフコース	ベーシック	¥26,250	4/5(日)	5/14(木)	6/18(木)	7/5(日)	8/9(日)

※会場は各回ともに、東京都江東区青海 2 丁目 45 番 TIME24 ビルになります。詳細は後ほど。

## **ブランド医院づくりが、本当の自分が望むものだと感じ、 その一步を踏み出すことを覚悟された、決断力と行動力のある方へ**

また、Ye Way ベーシックを修了された方は、Advanced コースへとより深い内容のセミナーが用意されています。

「アドバンス」では、セミコンサルティング形式の新しい概念のセミナーとなります。セミコンサルティング (Semi Consulting) とは、セミナーとコンサルティングの概念が合わさった新しい概念のセミナーです。

世界同時不況が深刻に広がっています。歯科界も不況の深いどん底に陥るのではないのか、という憂慮もあります。しかし、すべての問題は過ぎてから振り返って見れば、「すぐ近くに答えがあったのにも関わらず、それに気付くことができなかつたんだ」ということを知ることになります。「人生は正解見て受ける試験」という諺があります。歯医者成功もやはり正解を見つ受ける試験といふことができます。まるで、「誰がその正解を早く察知し、実践するか」のゲームのようです。

「アドバンス」では、不況下においても成功する歯科になるために、パク・インチュルが持っている「成功の系図」を公開します。またグループ・コンサルティングを通じて、皆さんの悩みを共に解決します。

「アドバンス」はそれぞれ 1 泊 2 日で、ドクターコースは 6 月 13 日 14 日の回と 8 月 29 日 30 日の回、スタッフコースは 6 月 6 日 7 日の回と、7 月 25 日 26 日の回を予定しております。ご期待ください。

## ～ Ye Academy Japan ～

**お申込は次ページの1枚目がドクターコース、  
2枚目がスタッフコースのお申込み用紙になります。**

**『Ye アカデミー ジャパン』 お申込み FAX 用紙**  
**FAX 番号 03-3570-2012**

**<ドクターコース> セミナー参加費用： 36,750 円/人 (税込)**

ふりがな			
貴医院名			
ご参加者	ふりがな		
	氏名		
	※希望のコースと日程を記入	ベーシック ( 月 日)	
	ふりがな		
	氏名		
	※希望のコースと日程を記入	ベーシック ( 月 日)	
	※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

※ 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：各 70 名 ※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：東京都江東区青海 2 丁目 45 番 TIME24 ビル

日程： 下記日程いずれも 11:00~17:00 (注意：場合により時間の変更有り)

セミナー名		受講料	4月	5月	6月	7月	8月
ドクターコース	ベーシック	¥36,750	4/12 (日)	5/21 (木)	6/25 (木)	7/19 (日)	8/6 (木)
	スタッフコース		¥26,250	4/5(日)	5/14(木)	6/18(木)	7/5(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。

**お申込みは今すぐ FAX (24 時間受付)**  
**各回 先着 70 名 FAX 番号 03-3570-2012**

点線に沿って切り取り後、そのまま FAX

# 『Ye アカデミー ジャパン』 お申込み FAX 用紙

**FAX 番号 03-3570-2012**

**<スタッフコース> セミナー参加費用： 26,250 円/人 (税込)**

ふりがな			
貴医院名			
ご参加者	ふりがな		
	氏名		
	※希望の日程を記入 ベーシック ( 月 日)		
	ふりがな		
	氏名		
	※希望の日程を記入 ベーシック ( 月 日)		
	ふりがな		
	氏名		
	※希望の日程を記入 ベーシック ( 月 日)		
	※4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

点線に沿って切り取り後、そのまま FAX

※ 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：各回 70 名 ※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：東京都江東区青海 2 丁目 45 番 TIME24 ビル  
 日程： 下記日程いずれも 11:00~17:00 (注意：場合により時間の変更有り)

セミナー名		受講料	4月	5月	6月	7月	8月
ドクターコース	ベーシック	¥36,750	4/12(日)	5/21(木)	6/25(木)	7/19(日)	8/6(木)
こちら	スタッフ コース	¥26,250	4/5 (日)	5/14 (木)	6/18 (木)	7/5 (日)	8/9 (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おこないません。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。

お申込みは今すぐ FAX (24 時間受付)

各回 先着 70 名 FAX 番号 03-3570-2012