

株式会社デンタル・マーケティングは 歯科専門の経営コンサルティング会社です



- 事業内容
- ・医療サービス変革コンサルティング事業
 - ・歯科医院向け経営コンサルティング事業
 - ・各種マーケティングサポート事業

<http://www.dental-m.co.jp>

”100年つづくビジナリークリニックづくりを目指す”

歯科医院が100年つづくためには、何が必要でしょうか?答えは決して一つではなく、幾通りもの答えが存在するはず。しかしながら、短期的な医業収益のみを追い求めることや、単に他医院の成功事例を真似ること。そして、自分の医院さえよければいいという安易な地域 No.1 思考だけでは早晚、立ち行かなくなります。大切なことは、絶えず変化していくこと。その為に必要な”変化していくための仕組み”を構築しておくことなのです。

歯科医療従事者が歯科医療に専念できる環境作りをすすめていくためのコンサルティング。それが私たちデンタル・マーケティングが提供するコンサルティングサービスです。

歯科人事塾概要(全4回コース)

第1回 2009年11月29日(日)11:00～17:00
「人材採用の成功法則」
～医院の未来を決める優秀人材を採用する極意～

参加料
◎210,000円(税込・昼食込)
※1医院2名以上の参加の場合
2人目より105,000円(税込)

第2回 2010年1月17日(日)11:00～17:00
「スタッフ育成の絶対法則」
～医院の求心力を高めるリーダーシップの極意～

入金方法
◎申込み1週間以内に下記に銀行振込
三菱東京UFJ銀行 松戸西口支店(普通)
1368069 株式会社デンタル・マーケティング

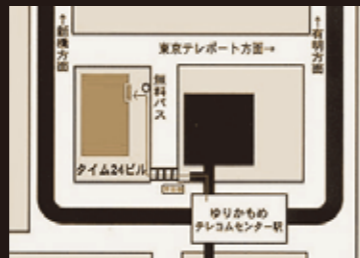
第3回 2010年3月14日(日)11:00～17:00
「人事評価制度の構築法則」
～スタッフのやる気を引き出す仕組みづくりの極意～

定員
◎80名

第4回 2010年5月9日(日)11:00～17:00
「人材戦略の実践法則」
～全スタッフの意識変革を生み出す業績拡大の極意～

会場
◎タイム24ビル4F(東京都江東区青海2-45)

お申し込みいただいた
皆様に特別プレゼント!
人事戦略ワークシート



新交通システム
ゆりかもめ
テレコムセンター駅下車
徒歩2分

お電話またはFAXで今すぐお申し込み下さい
TEL 03-3570-2011 FAX 03-3570-2012

貴医院名	<input type="checkbox"/> 歯科人事塾 参加人数 名	
参加者名	1人目 210,000円(税込) 2人目より 105,000円(税込)	
TEL	住所	〒
FAX	メールアドレス	
注意事項	お振込先	
申し込み後、1週間以内に参加費をお振込み下さい。 入金後のキャンセルは出来ませんので、ご注意ください。	三菱東京UFJ銀行 松戸西口支店(普通) 1368069 株式会社デンタル・マーケティング	



Dental marketing
株式会社デンタル・マーケティング
〒135-0064
東京都江東区青海2-45
タイム24ビル4F
TEL 03-3570-2011
FAX 03-3570-2012
<http://www.dental-m.co.jp>

激戦歯科業界における
医院発展の極意——。

Innovation

歯科人事塾

業績を伸ばす医院は
スタッフに対する考え方が違う



Presented by
Yoshiyasu Kondo

これからの歯科医院は 人事で決まる

歯科医院激戦の時代に発展している医院には共通点があります。それは、医院で働くスタッフがやる気に溢れているということです。スタッフのモチベーションが上がらないのはそもそもやる気がないわけではなく、そのスタッフがイキイキと働きたいと思える職場になっていないからです。歯科人事塾は、人材という観点から数多くの組織を活性化してきた人事コンサルタント近藤悦康と共に、半年間で一人ひとりの能力が最大限活かされる職場を創る特別プログラムです。スタッフの採用から教育、人事評価制度など、医院の長期的な繁栄を創り出す最新ノウハウを提供させていただきます。



メディアに引っ張りだこの 人事改革のプロ

【メディア掲載実績】

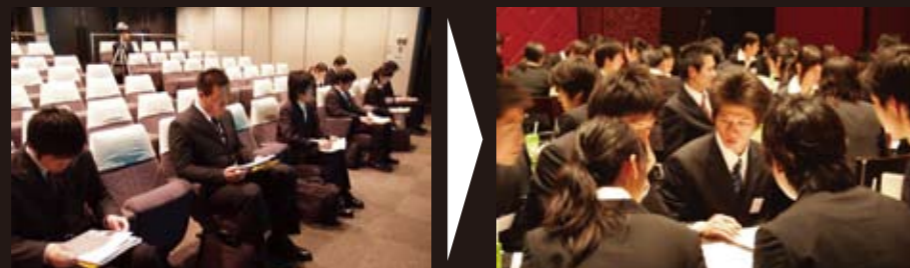
日経ビジネス
AERA
NHK 総合
「ニュースウォッチ 9」、「クローズアップ現代」
NHK 教育
「ソクラテスの人事」
テレビ東京
「ワールドビジネスサテライト」など



講師：近藤 悦康 *Yasuyasu Kondo*
アチーブメント株式会社 コンサルタント/トレーナー

2002年に人材教育コンサルティングを手掛けるアチーブメントに入社後、社員数わずか20名から新卒採用を開始。毎年10,000名以上の応募者を集める仕組みを創り出し、多くのメディアで話題となる。現在は、その経験を活かし企業の組織活性のための人材採用と人材育成のコンサルタント、トレーナーとして、ベンチャー企業から大企業までその独自のノウハウを応用したコンサルティング業務を実施している。特に自身の経験から中小企業の人事改革・組織活性には定評があり、数々の企業で具体的な結果を創りだしている。延べ30,000名を超える方にセミナーを実施。著書の「1冊目の就活本—自分らしい生き方を実現する—」はアマゾンベストセラー総合ランキングで2位を記録。2009年 en ジャパン 調査学生が選ぶ「こんなプロになりたい大賞」において第10位にランクインなど多数のメディアにも取り上げられる「人事のプロ」である。

近藤氏がコンサルティングしたある中小企業の求職者向け説明会変革の様子



勝ち残る医院を作る4つの法則

第1回 「人材採用の成功法則」

～医院の未来を決める優秀人材を採用する極意～

主な内容

- 企業は人なりの組織発展ループ
- 筆記や面接に頼らない見極め法
- 人材採用を成功させる10のセオリー
- 入社動機を高める心理メカニズム
- 優秀な人材を集める13のアイデア
- 即戦力にする仕組みづくり

第2回 「スタッフ育成の絶対法則」

～医院の求心力を高めるリーダーシップの極意～

主な内容

- リーダーとリーダーシップの本質
- 求心力を生み出す理念浸透法
- モチベーションのメカニズム
- スタッフをモチベートする
- 周囲に与えている影響力分析
- ビジョンプレゼンテーション

第3回 「人事評価制度の構築法則」

～スタッフのやる気を引き出す仕組みづくりの極意～

主な内容

- 基本的欲求を充足させる環境づくり
- スタッフのパフォーマンスが上がる
- やる気を引き出すリードマネジメント
- 人事評価制度の構築法
- 効果的な面談・ミーティングの進め方
- 人事評価制度の導入と運用法

第4回 「人材戦略の実践法則」

～全スタッフの意識変革を生み出す業績拡大の極意～

主な内容

- 実践成果報告会&フィードバック
- 人材戦略マップ&アクションプラン策定
- 上質な医療サービスを提供できる
- 人を讃える場のつくり方
- 職場づくりの10カ条
- 課題解決一問一答

Before

- ・人材募集に志望者が集まらない
- ・スタッフが定着してくれない
- ・院長とスタッフの関係性が悪い
- ・スタッフの不平&不満が多い
- ・指示待ちのスタッフが多い
- ・スタッフのやる気に差がある
- ・報酬や評価の基準がわからない
- ・仕事の生産性が低い
- ・医院の売上が不安定である
- ・経営方針が定まっていない

After

- ・採用したい人材が確実に採用できる
- ・組織基盤となる人事制度が出来上がる
- ・スタッフの定着率が上がる
- ・医院の長期ビジョンが明確になる
- ・スタッフと意思疎通が回りやすくなる
- ・やる気に満ちたスタッフが増える
- ・スタッフのモチベーションが上がる
- ・評価・賃金制度が出来上がる
- ・医院の業績が安定拡大する
- ・スタッフ自らが考え、行動する
- ・自立型組織へ成長する
- ・院長不在でも経営が回る仕組みができる

歯科医院専門のコンサルタントも歯科人事塾を全面サポート



寶谷 光教 *Mitsunori Hanyu*
株式会社デンタル・マーケティング
代表取締役社長

著 「3ヵ月で医院が変わる 勝ち組歯科医院経営55のポイント」クインテッセンス出版
「驚異のミーティングで歯科医院が変わる」クインテッセンス出版
書 「歯科医院の増患・増収実践ガイド」アーバンプロデュース

大学卒業後、メーカー勤務を経て、2001年から船井総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。2005年に独立。株式会社デンタル・マーケティング代表取締役社長。指導先歯科医院は、船井総合研究所時代を含めると、数年間で100を超えており、多数の成功事例をつくってきた歯科医院専門のトップコンサルタントとして知られている。「経営に対する発想転換により業界にインベーションを起こす」がモットー。中小企業診断士であり、プロボクサーのライセンスも持つ異色のコンサルタント。



浦濱 隼人 *Hayato Urahama*
株式会社デンタル・マーケティング
取締役

著 「アポロニア21」日本歯科新聞社
「予約でいっぱいになるデンタルクリニック開業法」ばる出版
書 ※いすれも寶谷光教との共著

大学卒業後、独立系コンサルティングファームに入社。M&A手法(企業の合併、買収)を活用した企業再生業務に従事。その後、株式会社デンタル・マーケティングに入社し、歯科医院の業績アップコンサルティングを担当。主に財務や定量分析の側面からのアドバイスに長け、わかりやすい会計を、ドクターが手軽に使いこなせるツールにすることで、医院全体のマネジメントやスタッフのモチベーションアップを図り、業績向上を実現させていく手法を得意としている。