

2010年度ビジョナリー経営塾開催のご案内

「年に4回ぐらいは、スタッフとともに、本気で経営について考えてみる機会をつくりませんか」

ビジョナリー経営塾に参加したことで、経営を見なおす大きなきっかけになった。『09年度受講生談』

■ 歯科経営セミナー参加を通じて得られるもの

セミナーに参加することで得られる効果を、その頭文字をとって、私たちはKLMNで表現するようにしています。

K (Knowhow)

まずは、ノウハウです。歯科専門でコンサルティングを行っている私たちには、数多くの最新成功事例が集まってきます。ただし、小手先のテクニックをいくら知ったところで、そうした情報はすぐに陳腐化してしまいます。大切なのは、その背景にある考え方も。ビジョナリー経営塾に参加することで一生もののノウハウを手に入れて下さい。

L (Lead)

「やることはわかっているんだけど、なかなか思うようにすすまない・・・」こうした悩みを多くの歯科医院経営者から耳にすることがあります。日々、忙しい診療の中で経営と歯科医療従事者としての仕事の両立をすることは容易なことではありません。デンタル・マーケティングでは、セミナー参加当日だけでなく、その後のアフターフォローも実施することで、セミナーでの学びを最大限生かせるような環境づくりに力を入れています。年4回のセミナーを自分自身のマイルストーンとして設定することで、やらなくてはいけないことを着実に前に進めていくきっかけとし活用してください。

M (Motivation)

人間であれば、誰しもモチベーションの変化があるものです。このセミナーでは、志を一にする多くの同志との出会いがあなたの目標達成への速度を飛躍的に高めることにつながります。「以前、苦勞していたあの先生もここまで頑張っている。自分もこれまで以上にチャレンジするぞ！」といった気づきが得られるのもビジョナリー経営塾の素晴らしい一面です。

N (Network)

「地元の会合に参加しても、ネガティブな発言ばかりでこちらまで嫌な気分になる。自分は、厳しい時代だからこそ、これまで以上に頑張ろうじゃないか。」このように考える歯科医院経営者が数多く集まっているのが、ビジョナリー経営塾の素晴らしいところです。また、厳しい経営環境であっても多くの患者さんから支持されている医院が多く集まっていることもビジョナリー経営塾の特徴であるといえます。意識の高いメンバーが一堂に会する場というのは貴重です。セミナーに参加することで、参加者同士のネットワークが構築され、一生涯の財産になるといえます。

■ セミナーコンセプト

”100年つづくビジョナリークリニックづくりを目指す”

これが、私たちのコンサルティングが目指す歯科医院の姿です。

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。

デンタル・マーケティングは考えます。その時々々の外部環境や自医院の状況に応じて、取るべき手法は異なります。しかしながら、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。

そして、変化に耐えうる強固な医院基盤やそれぞれの医院の実態に合わせて、フルオーダーメイドで提供される具体的なコンサルティングノウハウ。さらにそれらを軸としてスタッフ一人一人が主体的に働いていけるような環境作りを現場主義でサポートしていくこと。これらが真に大切なことであり、歯科医療従事者をサポートする私たちコンサルティング会社の真摯な姿勢ではないかと考えます。

あなたに聞きたい。なぜ、歯科医療に携わっているのですか。医院経営のその先には何が見えていますか。

歯科医療の先には、ひとりひとりの人生があります。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。

メイン講師紹介



寶谷 光教 Mitsunori Houya

株式会社デンタル・マーケティング
代表取締役社長

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ノベーションを起こす！」がモットー。

著書：
「3ヶ月で医院が変わる 勝ち組歯科医院経営56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



浦濱 隼人 Hayato Urahama

株式会社デンタル・マーケティング
取締役コンサルティング事業部 部長

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。院長の目指す方向性を明確にするとともに、スタッフを医院運営に巻き込みながら、短期間で医業収益を飛躍的に向上させていく独自の手法は、数多くの歯科医院経営者から定評がある。

著書：
「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」ほる出版

ビジョナリー経営塾概要（全4回コース）

第1回 2010年3月28日（日）11:00～17:00

「歯科医院経営を可視化する」

～100年続くビジョナリークリニックの設計図を描く～

第2回 2010年5月23日（日）11:00～17:00

「予防システムを極める」

～仕組化するためシステム構築方法を学ぶ～

ゲスト講師：生田歯科医院 院長 生田 凶南先生

第3回 2010年7月25日（日）11:00～17:00

「スタッフ主体の歯科医院づくり」

～スタッフが医院経営に積極的に関与する仕組みを学ぶ～

ゲスト講師：たかさき歯科医院 院長 高崎 真一先生

第4回 2010年9月26日（日）11:00～17:00

「これから10年の歯科医院経営」

～オンリー1歯科医院を目指すための方策を学ぶ～

ゲスト講師：及川歯科医院 及川 均先生（予定）

参加料

◎189,000円（税込・昼食込）

※本日、お申込みいただいた方は、もう1名参加可能な無料招待券をプレゼントいたします。

入金方法

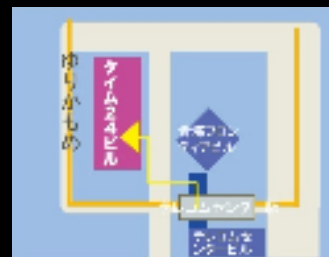
◎申込み 1週間以内に下記に銀行振込

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

定員

◎80名



会場

◎タイム24ビル（東京都江東区2-45）

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で今すぐお申込み下さい

FAX 03-3570-2012

貴医院名		<input type="checkbox"/> 歯科人事塾 参加人数 _____ 名 1人目 189,000円(税込) 2人目より105,000円(税込) <input type="checkbox"/> 本セミナーのDVD購入 315,000円(税込)
参加者名		
TEL		
FAX		
注意事項	申し込み後、1週間以内に参加費をお振り込みください。 入金後のキャンセルは出来ませんので、ご注意ください。	
	お振込先 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

TEL 03-3570-2011

FAX 03-3570-2012

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