

セミナー参加者の声

「自分の敵は自分です」

(A様、64歳)

今回の気づきは、私には具体的な夢がないということ、それにより志を高く持てないという事がわかりました。今のままではスタッフを育てることができないと思います。夢を明確にし、スタッフ選に、夢とできるだけ多くの報酬をあたえなければ仕事をする意味がないという事を感じました。今日からは自分のことより他人のことを考える、スタッフのことをどうやったら幸せにできるかをよく考え、自分の行動を変えなければならぬと感じました。自分の最大の敵は自分です。自分の欲に勝たなければなりません。スタッフは自分の敵だと言う事を念頭に置き、日々精進していきます。ありがとうございました。

「人材育成が急務です」

(S様、33歳)

厳しい社会情勢の中で、勝ち組に入る医関にするためには、人材育成が急務であると感した。「人を変えるには自分を変えなさい」分かったように自分自身を変える難しさ、また人々に感謝の念を態度や言葉で伝える難しさを感じました。

「一緒に受講した後継者が横で変身していくのを見て、私も変わりたい」

(N様、66歳)

私の目から講が落ちました。永年意識しながら行ってきた行動、“他人の心の中に深く関わる”ことを避ける“ことがスタッフを始め多くの人々に不愉快な思いを与え続けてきたことを反省しています。HM調査でその事象が数値としてわたくしに突きつけられたときのショックは計り知れないものでした。私ってこんなに浮腫な人間だったのか、今までの自尊心が見事に打ち砕かれ、初心に戻り自分を見つめなおす絶好の機会を与えられました。一緒に受講した息子が横で変身していくのを見て私も変わりたいと努力しています。

セミナー日程

開催日	会場	メイン講師	募集人数
2010/3/20(日)～ 2010/3/21(月) / 東京	東京・江東区 タイム24ビル 東京都江東区青海2-4-32	寶谷 光教 中田 典仁	10 医院
2010/5/2(日)～ 2010/5/3(月) / 東京	東京・江東区 タイム24ビル 東京都江東区青海2-4-32	寶谷 光教 中村 幸広	10 医院
料金	52,500円 税込・食事付(1日目 昼食、夕食、2日目 昼食)		
対象	歯科医院経営者・後継者・幹部スタッフ ※代表者と、幹事または後継者の各2名以上で参加をお願いします		
定員	定員 10医院 ※定員が超過した場合は、日程を変更していただく場合がございます		
備考	【事前準備いただくもの】決算書 3期分(詳しくは、お申し込み後に弊社担当よりご連絡いたします) 【時間】■1日目 / 11:00～21:00 ■2日目 / 9:00～17:00 ※当セミナーには、宿泊は含まれておりません ※講師は変更になる場合がございますので、ご了承下さい		

先着 10 医院限定

ここまでやってくれるセミナーは他にほくないでしょう！

お申込みは今すぐFAX 03-3570-2012 【FAX24時間受付】

お電話でのお申込みはTEL 03-3570-2011

“実践院長塾”に参加し経営の本質を見つけ出します。【費用】52,500円/人

ご参加 お申込人数	人	ご希望 参加日程	第1回 □3/21(日)-21(月) 第2回 □5/2(日)-3(月)	会場	東京都江東区 青海2-4-32 タイム24ビル ※会場の詳しい地図は受付後にご送付いたします。
フリガナ 貴医院名		フリガナ 参加者名		都道府県	
TEL		FAX		メール アドレス	⑥
お支払い・合計金額を ご記入願います	お一人52,500円(税込) × _____ 円	人	_____	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

【お手続き】お申込み ⇒ 弊社から申込みの確認連絡 ⇒ 1週間以内に費用をお振込 ⇒ 弊社から入金確認連絡 ⇒ セミナーご参加
【お問合せ】 ㈱デンタル・マーケティング TEL03-3570-2011 〒135-8073 東京都江東区青海2-4-32 タイム24ビル

人が変わる、経営が変わる2日間。 実践院長塾 すべての源は院長自身である

医院が生まれ変わる
「改善ステップ」

たった2日間で医院
が生まれ変わった！

STEP3 システム(人事評価等)

STEP2 人の心の組織化(コミュニケーション)

STEP1 現況調査

あなたの歯科医院はなぜ変わらぬのか？

どんなに優秀な手法を取り入れても働く人間の意識次第で結果は大きく違ってきます。デンタル・マーケティングはいかに素晴らしい管理方法、評価基準、戦略も、それを動かすのは人間であり、働く人間の意識を変えなければ導入しても絶対に効果は期待できないと考え、人間の意識を変える教育からスタートしようと考えています。

本当の問題は、目に見えない部分にある

人の形成は『目に見える部分』と『目に見えない部分』の二つの部分から成り立っており、一般的に評価するのは『目に見える部分』です。この『目に見えない部分』の行動のほとんどを形成しているのが、『目に見えない部分』です。従って『目に見える部分』のみをいかに改善しようとしても、その何倍にもわたる『目に見えない部分』を改善しない限り『優れた人材』になる可能性はないのです。

これはちようど南極などに浮かぶ氷山をイメージしてもらおうと理解しやすくするでしょう。海に浮かんでいる氷山をイメージすると海面上に現れている部分だけです。海面下に隠れている部分は目には見えませんが、その『目に見えない部分』が『目に見える部分』を支えています。『目に見える部分』は『目に見えない部分』の体積が大きさを決定しています。これは『自然の摂理』であり、我々もこの『自然の法則』に従った考え方を持たなければ長期的に力を継続できる人は育たないはずなのです。

実践院長塾とは、この『目に見えない部分』の改善を目的としてきます。この『目に見えない部分』とは『心の改善』であり、『心』の部分に着手してこそ真の歯科医院改革だとデンタル・マーケティングでは考えています。



Dental marketing

株式会社 デンタル・マーケティング

