

チーフ力育成セミナー お申し込み書

フリガナ	
貴医院名	

ご参加者	フリガナ	
	氏名	
	※職責を○印 歯科医師/歯科衛生士/助手/スタッフ/その他	
	フリガナ	
	氏名	
※職責を○印 歯科医師/歯科衛生士/助手/スタッフ/その他 3名以上のお申込の場合は、別紙にご記入の上FAXしてください。		

貴 医 院 ご 住 所

〒 — —

TEL	— —	FAX	— —
-----	-----	-----	-----

お申込内容

今回お申し込み頂くものをチェックしてください。

チーフ力育成セミナー

参加人数 名

お支払いの合計金額をご記入願います。

お支払い金額合計 _____ 円

お申し込み手順



参加費用: 15,750円(税込・昼食込)

参加対象者: 歯科医師/歯科衛生士/助手/その他

定員: 50名 開催日程: 6/13(日) 11:00~17:00(昼食付き)

セミナー会場: 〒135-8073 東京都江東区青海2丁目4番32号 タイム24ビル

お申し込み・お問い合わせ先: 株式会社デンタル・マーケティング セミナー係まで

株式会社デンタル・マーケティング

住所: 〒135-8073 東京都江東区青海2丁目4番32号 タイム24ビル

TEL: (03)3570-2011 FAX: (03)3570-2012

アクセス: 新交通ゆりかもめテレコムセンター下車徒歩2分(新橋駅より約20分)

詳細はコチラをご覧ください ▶ <http://www.dentalseminar.jp>

会場map



歯科医院

6.13(日)
開催決定!

チーフ力養成セミナー

- 「スタッフが定着しない」
- 「今ひとつ院内の一体感がない」
- 「もっと、もっと熱いチームを作りたい！」
- 「院長の考えをスタッフに浸透させたい」
- 「スタッフの想いを汲みとれるようになりたい」



上記のうち、一つでも当てはまる場合は、中核的なスタッフのチーフ力育成によって、医院が大きく動き出す可能性を秘めているといえます。

形式的なチーフではなく、真のチーフへと変貌するためのセミナー。

チーフという役職にありながら、

「チーフとして何をしたいか、わからない・・・」

「中核的なスタッフにもう一皮むけて、成長して欲しい。」

「他の医院のチーフとの交流を持つことで、高みを目指したい。」

という方は、参加を強くおすすめします。

歯科医院の長期的な繁栄は、信頼できる
スタッフのチーフ力にかかっている!

Information

【日程】

2010年6月13日(日)11:00-17:00(昼食付)

定員: 50名

※誠に勝手ながら、満員になり次第、受付を終了させていただきます。

参加費: 15,750円

対象: 歯科医院のチーフまたは、将来のチーフ候補

【会場】 東京・青海 タイム24ビル

東京 ゆりかもめ「テレコムセンター」駅 タイム24ビル

住所: 東京都江東区青海2丁目4番32号

▼お申し込み・お問い合わせ先▼

株式会社デンタル・マーケティング セミナー係まで

詳細はこちらをご覧ください。

→ <http://www.dentalseminar.jp/>



歯科医院 チーフ力養成セミナー

歯科医院 チーフ力養成セミナー

チーフスタッフの育成が医院運営の成否を分ける！

『スタッフが平均3年ぐらいで辞めてしまう。』
『新しい取り組みをスタートさせても、反発されてしまう。』
『せっかく新人を採用してもすぐにやめてしまう。』

数多くの歯科医院をコンサルティングする中で、こうした問題を抱えていた
歯科医院を数多く目にしていきました。このような問題を抱えている

“**歯科医院の状況が劇的に変わる瞬間**”というものがあります。

それが“チーフスタッフ”（右腕のスタッフ）の育成される瞬間なのです。
チーフという医院全体をマネジメントする経験がこれまでになかったために、どうしてもスタッフ全員を効果的に巻き込んでいくことが難しいのです。

それは、あたかも先生自身が歯科医院を開業された当初、
経営者としての経験がなかったときと同様の状況だといえます。

チーフスタッフは黙っているだけでは“真のチーフにはならない”

“**チーフに求められる能力は、それまでの医院運営
で培ったスキルとは完全に別物**”だと考えるべきです。チーフ
スタッフはキャリアを積んだからと言って、自動的にチーフスタッフになるわけ
ではないのです。ましてや、役職としてチーフという役職についたからと言って、チーフ
になるわけでもないのです。一般企業であれば、役職ごとの研修が存在します。
係長であれば係長研修、課長であれば課長研修というように、役職ごとの研修
があるのには、それぞれの役職ごとに求められる能力が異なることを意味してい
ます。したがって、本来、歯科医院でも医院の中核となつてほしいスタッフが存在
する場合は、しっかりとしたチーフ研修というものを行っていく必要があります。中
核的なスタッフに、さらにステップしてもらいたい院長は、チーフもしくはチーフ候
補に対するチーフ力をつけてもらうことが初めの一歩となります。



チーフ力養成セミナータイムスケジュール

11:00【チーフスタッフまでの道のりを描く】
チーフスタッフが医院運営に与える影響
-チーフスタッフに求められる役割と能力
-真のチーフスタッフになるまでの
ロードマップを描く

12:00休憩

13:00【組織の成果を上げる方法】
・組織の一体化を阻む三大要因
・圧倒的な組織を生み出すために必要な四要素
・四要素を意図的に生み出す極意
・圧倒的な組織を疑似体験する
・明日からできる組織一体化法
・医院理念やビジョンを具現化する方法
・目標設定を通じて、組織を一体化する方法
・目標達成を通じて、医院への帰属意識を高める方法

15:00【院長の右腕となり組織にビジョンを浸透さ
せる方法】
・スタッフが院長のビジョンに共感できない理由
・ビジョンに色がつくまでイメージできるビジョン
プレゼンテーション
・ビジョンプレゼンテーションを通じて、スタッフを
医院運営に巻き込む方法
・ビジョンミーティングの運営方法
・ビジョンミーティングをきっかけに飛躍的に前進
した医院の事例

17:00終了

一連の内容を通じて、医院の中核的なスタッフが
チーフに必要なチーフ力を徹底的に身につけてもらいます。

講師紹介



浦濱隼人

プロフィール：

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。主に財務や定量分析
の側面からのアドバイスに長け、わかりづらい会計を、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。

