

1 医院あたり1億円の壁を突破するための『具体的ノウハウ』を習得し実践に結び付けます

いい話を聞いた…。セミナーを聞いてそう思っても、その後実践ができないことは少なくありません。本セミナーでは、テーマに沿った講義のあとに、ワークショップの時間を設け、自院に落とし込む方法を検討していきます。そして毎回最後に行動計画に落とし込むので、より導入成功率が高まります。また、個別コンサルティングには興味があるけど、具体的なイメージができない方にも勉強会をお勧めします。勉強会ではシステムに合わせた様々なツールやスライドをご紹介いたします。（貴院オリジナルのツール作成は個別コンサルティングでのみ行います。）個別コンサルティングは1回あたり25万円（税別）のところを実践勉強会では、4回で25万円（税別）となります。

テーマ	日程	予定内容
第1回 システム化 の基本と 情報発信	8/ 25	レセプトが増える医院に共通している「患者さんが喜ぶ医院」とは？ 口コミを起すための診療の流れを解説。また診療に落とし込む際の注意点もご提案します。 ● 診療をシステム化するポイント ● 院内販促の基本と実践実例の紹介 etc...
第2回 継続通院 システム	9/ 29	レセプトを増やすためには患者さんがメンテナンスへ継続して通う事が必要です。モチベーションをどうすれば高める事ができるのか、維持できるのかを解説します。 ● リコール率80%の医院がしていること ● 継続してメンテナンスを実践する患者心理 etc...
第3回 軽度自費 システム	10/ 20	安定して自費率を高めるためには「補綴」の効果的な提案方法を修得する必要があります。院内でどのように取り組めばよいのか、そのシステムと教育方法をお知らせします。 ● 実際に医院で活用できる効果的な補綴ツールを検討 ● 自費カウンセリングの話法をスタッフに身に付けてもらうためのロールプレイング実践法 etc...
第4回 重度自費 システム	11/ 17	大型自費の成約には、段階的に治療へのモチベーションを高めるための仕掛けが必要です。インプラント・義歯の最新のシステムやツールを紹介します。 ● 大型自費のカウンセリング手法とツールの作成実例 ● 健康意識を高めるアプローチ

【開催要項】 費用：全4回合計25万円（税別） 会場：博多駅周辺を予定

■ 12：00～14：00：SETO講演

※2回目以降は取り組み状況のフィードバックの時間を含みます

■ 14：00～15：00：自院への落とし込み方法の検討

■ 15：00～16：00：行動計画の発表

※院長は全4回必ず参加お願いします。スタッフは2名まで参加可能です。

お申し込みはHP（「SETO コンサルティング」で検索）
もしくはmiyauchi@seto-co.jpまで勉強会の件とご記入ください。
折り返しご連絡致します。

【最少催行医院数】2医院より