

耳鼻科経営はこう変わる!

これからの耳鼻科経営のポイントを徹底解説

WEB
開催

2020年 11月29日(日)・2020年 12月3日(木)・2020年 12月10日(木)・2020年 12月13日(日)
時間 13:00~16:00(ログイン開始12:30~) PC・スマホがあればどこでも受講可能!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

講座	セミナー内容
第1講座	<p>2021年以降、耳鼻咽喉科が目指すべきクリニック像</p> <p>新型コロナウイルス感染症の影響により、耳鼻咽喉科クリニックは大きく患者数減少となりました。中長期的に少子高齢化によって患者数が減っていくことは予想されていましたが、コロナによってライフサイクルが急激にすすみ、数年先とされていた厳しい状況がやってきています。これまでの延長線上で頑張るだけではなく、新しい医院経営を考えないといけない局面に立たされています。2020年の業界動向を振り返り、2021年以降どのような戦略を立てていくべきか、耳鼻咽喉科クリニックが目指すべきクリニック像を徹底解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 井上 駿</p>
第2講座	<p>ゲスト講師×船井総研 対談</p> <p>コロナ禍でもっとも影響を受けている東京で、耳鼻咽喉科クリニック経営を行う理事長に、コロナ禍での取り組みや、今後のビジョンなどをお話していただきます。</p> <p>医療法人社団 仁明会 理事長 安部 浩一氏</p>
第3講座	<p>2021年以降、耳鼻咽喉科が行うべき集患施策</p> <p>第1講座でお伝えする、2021年以降耳鼻咽喉科クリニックが目指すべきクリニック像について、具体的な実施策などを、事例を交えながらお伝えいたします。HPやWEB広告の最新事例もお伝えしますが、新しいチャレンジな内容もご提案させていただく予定です。</p> <p>株式会社船井総合研究所 田中 康樹</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</p> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 寺崎 孔希</p>

お申し込み方法



WEBからお申込みいただけます!

下記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/066057>



オンラインセミナー

2020年 11月29日(日)・2020年 12月3日(木)・10日(木)
2020年 12月13日(日) 時間 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~) PC・スマホがあればどこでも受講可能!

都内で1日300人 単院3億超え 耳鼻科だけで3診体制の

コロナに負けずチャレンジし続ける敏腕耳鼻科院長と共に語る

2021年の

耳鼻科経営はこう変わる!

~コロナ禍で厳しい都内の耳鼻科院長が見据える来年の「勝ち筋」~



本セミナーのゲスト医院はここが凄い!

問診ロボットなど徹底したコロナ対策や、攻めのマーケティングで、**コロナの影響が大きい都内で早期に業績回復を達成!**

4大卒採用に取り組み、いち早く採用のオンライン化に成功。**200名を超えるエントリーから2名を採用!**

数千万を投資し耳鼻科3診体制を構築 **コロナ禍でも非常勤耳鼻科Dr採用!**

舌下免疫療法(スギ・ダニ)の実患者数**700名超**。WEB問診で潜在患者にアプローチ!



特別
ゲスト

医療法人社団 仁明会
安部医院

理事長

安部 浩一氏

西東京市で耳鼻科をメインに、小児科・内科・皮膚科の4つの科目を標榜し、耳鼻咽喉科2診をメインに年間医療収入3億超えを達成した単院拡大型モデルの耳鼻科である。繁忙期には1日に330人を超える患者様が受診される。コロナ対策の施策が奏功し、都内では比較的早い時期に患者数が回復してきており、アフターコロナを見据えた施策にも積極的にトライしている。

セミナー詳細は中面へ

主催

単院3億超の耳鼻科院長と耳鼻科コンサルが語る来年の耳鼻科経営

お問い合わせNo. S066057

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30
お申し込みに関するお問い合わせ: 時田
内容に関するお問い合わせ: 井上

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **066057**

船井総研の耳鼻科セミナーは今年だけで 100名以上が参加するほど業界注目度大のセミナーです!

凄腕院長と耳鼻科専門のコンサルタントが徹底対談

～コロナ禍でもチャレンジし続ける院長と語るこれからの耳鼻科経営～



コロナの影響が大きい都内で早期業績回復達成できた要因は?

- フジテレビが取材に!? トリアージロボットの導入など徹底したコロナ対策を実施
- スタッフが自ら作り上げた、超大作「コロナ対策PR動画」
- 「何をするか×どう見せるか」で安心感を醸成 院内でのコロナ対策PR
- 本質は患者満足度 地域で圧倒的の人気クリニックを目指すには?
- リスティング広告、メルマガ、LINEなど攻めのマーケティングを実施
- 理念の実現のため、緊急事態宣言中に無料オンライン相談を実施!

数千万を投資し耳鼻科3診体制を構築。コロナ禍でも非常勤耳鼻科Dr採用

- 院内改装・スタッフ棟建設に数千万もかけて、耳鼻科2診から3診にした理由は?
- 安部院長の考える、10年後のビジョンとは?
- 耳鼻科2名、皮膚科1名を抱える安部院長のDrマネジメントの考え方とは?
- コロナ禍で厳しい中、耳鼻科非常勤Dr採用に踏み切った理由とは?

4大卒採用に取り組み、いち早く採用のオンライン化に成功。 200名を超えるエントリーから2名を採用!

- 一般企業と同じように、4大卒採用を行うための手法とは?
- コロナ禍で、例年開催している医院説明会・1次面接をオンラインで実施
- 1次面接は右腕スタッフに任せる。権限移譲型の安部院長のマネジメントとは?
- 良いチームの秘訣は採用にあり!安部院長の考える人材の選定基準と見極めるための手法

舌下免疫療法(スギ・ダニ)の実患者数700名超。WEB問診で潜在患者にアプローチ!

- 舌下免疫療法集患のカギは、治療開始時期の前にあり!安部医院で行う集患手法
- WEB問診を活用して潜在的なニーズを掘り起こす!

理念を追求し相性の良い皮膚科を付加することで収益柱の多角化を推進!

- 「より多くの方により多くの幸せを」という理念の元、「科目の垣根を越えて患者さんをワンストップで診れるクリニック」というコンセプト、ブランディングを強化!
- 皮膚科を付加することの、耳鼻科のメリットとは?

とことんスタッフを大切に、育成のための投資も惜しまない経営スタイル

- スタッフの育成に積極投資。なかなか主体的になれないスタッフへのアプローチとは?
- パートもリーダーに!安部院長のリーダースタッフの選定基準とは?
- 数千万をかけスタッフ棟を建設!スタッフ全員で行く日帰り旅行。なぜそこまでやるのか?

コロナで変わる、2021年以降の耳鼻科経営

- 課題①** コロナで小児患者は減少!小児以外の患者層へのアプローチを強化
- 課題②** コロナ禍で勝ち残るのは地域一番医院!自院の強みを磨き、圧倒的1番へ
- 課題③** 舌下免疫療法やCPAPなど耳鼻科一般外来以外の収益の柱を強化
- 課題④** 数年後を見据え、SNS(LINE・インスタなど)やYouTubeを今から育てる
- 課題⑤** 集患激戦時代突入!
スマホ対応HP、WEB広告を実施していないのは時代遅れ?
- 課題⑥** 接遇レベルを圧倒的1番にして、ファン患者を増やす!
- 課題⑦** 医院経営にスタッフを巻き込む!プロスタッフの育成がカギに。
- 課題⑧** コロナで変わる採用の形。オンラインも組み込み、より多くの人材にアプローチを!
- 課題⑨** オンライン診療は恒久化へ。来るべき時に備え、オンライン診療の準備を!
- 課題⑩** Withコロナ・Afterコロナで試される経営者力。本物が生き残る時代へ。

耳鼻科専門のコンサルタントによる経営講座

新型コロナウイルス感染症の影響により、耳鼻科クリニックは大きく患者数減少となりました。中長期的に少子高齢化によって患者数が減っていくことは予想されていましたが、コロナによってライフサイクルが急激に進み、数年先とされていた厳しい状況がやってきました。これまでの延長線上で頑張るだけではなく、新しい医院経営を考えないといけない局面に立たされています。2020年の業界動向を振り返り、2021年以降どのような戦略を立てていくべきか、耳鼻科クリニックが目指すべきクリニック像を徹底解説いたします。

船井総合研究所からお伝えする内容の一部をご紹介します!

- 経営数値から見る2020年の耳鼻科の動向
- 2021年以降の耳鼻科経営の方向性
- コロナ禍で業績の良い耳鼻科の特徴
- コロナ禍で成功したマーケティング施策
- 小児患者層以外へのマーケティング施策
- コロナ禍で重要性の増すSEO・MEO
- 実施医院激増中!Google広告・Yahoo広告
- 受診確度の高まるHPの作り方
- SNS(LINE・インスタなど)を徹底解説!
- 舌下免疫療法やSASの集患手法
- 潜在ニーズを掘り起こす院内対策の手法
- WEB問診を活用した集患手法
- 応募者数を最大化するための媒体選び
- 求職者の心に刺さるライティング
- “良い人材”を見極めるフィルタリング手法
- コロナ禍で変わるスタッフマネジメントへの対応
- スタッフを成長させるために必要なスキルとは?
- リーダースタッフをどう育てるか?

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

単院3億超の耳鼻科院長と耳鼻科コンサルが語る来年の耳鼻科経営

お問合せNo. S066057

開催要項

オンラインにてご参加

2020年 **11月29日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 11月25日(水)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

2020年 **12月3日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 11月29日(日)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

2020年 **12月10日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 12月6日(日)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

2020年 **12月13日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 12月9日(水)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.S066057を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る



株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 井上

検

お申込みはこちらからお願いいたします

11月29日(日)

申込締切日 11月25日(水)

12月3日(木)

申込締切日 11月29日(日)

12月10日(木)

申込締切日 12月6日(日)

12月13日(日)

申込締切日 12月9日(水)





【無料メルマガお申込み用紙】

下記項目記入後、このままFAX送信してください



FAX: 03-6212-2943 (24時間対応) 担当: 田中 康樹

無料メールマガジンにご登録しませんか？

【船井総研発！耳鼻咽喉科診療所向けメールマガジン】

耳鼻咽喉科経営の最新の時流・採用や集患などの
“成功事例”をレポートするメルマガ



QRコードを読み取ると
簡単にご登録いただけます。

【あなたの医院経営に役立つヒントが満載！ノウハウ情報を随時お届けします】

＜過去の配信内容を少しだけご紹介！＞

「新規患者数に着目して施策を考えましょう」

「今、本当にやりたいことができますか？」

「理念が浸透しない理由」

「成功している耳鼻咽喉科クリニックの集患・増患対策を大公開」

「WEB問診活用で診療効率化・時短診療をするコツ」

「新型コロナウイルス対策小冊子・問診票サンプル無料提供！」

病院・クリニック経営.com

検索

下記基本事項記入後、このままFAX送信していただいても登録できます

メールアドレス			
貴社名 (貴院名)	フリガナ		
電話番号		お名前	フリガナ

※【ご記入の際はご注意ください】ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字9とローマ字q

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 本申込用紙にていただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発

送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

お問合せ：ヘルスケア支援部 TEL:070-2321-5703 (平日9:30~17:30) タナカ コウキ宛