

あまりにも好評のため前回ご参加
出来なかった先生のため

追加開催決定!!

1時間! オンラインで開催!

参加費
無料

アライナー矯正 年間50症例必達

超成約セミナー

成功事例が、
1時間で
一気に見れる!

2021 11.26(金) 12.2(木) 12.8(水)
20:00~21:00

年間症例数 **150** 件以上の歯科医院
のカウンセリング術を徹底分析!

参加者の**86%**が「大変満足」「満足」と回答されました!

前回セミナー参加者の声

大変勉強になりました。特にターゲット
分析のお話が印象
深い内容でした。

A歯科医院
A様



具体的な事例紹介が多く、明日から取り組める
実践的な内容でした。とくに、成約率を高める
ことだけでなくまずは相談数を増やすことの
重要性、説明用スライドの内容や機能的な問題
点を深掘りして潜在的なニーズを
発掘することは、取り組みとして
足りなかった部分だと感じます。

B歯科医院 B様



矯正患者の集患も、説明の
ブラッシュアップもそれぞれ
大事ですが、うちは
そもそも集患がんばる
所からだと改めて
気づきました。

C歯科医院 C様



講師
株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部リーダー
小川純平

主催



Creating next great companies

Funai Soken

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

アライナー矯正<年間50症例必達>超成約セミナー
お問い合わせNO:S079842

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を
明記の上ご連絡ください

船井総研セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ「<https://www.funaisoken.co.jp>」右上検索窓に「お問い合わせNO」を入力してください。)

079842

Q

詳細、お問い合わせは
裏面をご覧ください

アライナー矯正＜年間50症例必達＞超成約セミナー

セミナー概要

完全
無料

都心部だけでなく地方まで、今や日本全国で多くの歯科医院が導入し始めている『アライナー矯正』。そんなアライナー矯正のノウハウとして、弊社ではこれまで相談数増加に特化した事例をご紹介しますでしたが、この度**成約率を上げるカウンセリング術**を成功医院の事例と共に、1時間でご解説致します！
「見たかったのに日程が合わない・・・」「分院長にも見せたかった・・・」
第1回開催時にそんなお声をいただいたため、『**1時間**』かつ『**診療後でも見やすい時間帯**』でアンコール開催となりました！
是非ご覧いただき、先生方の一助となりますと幸いです。



こんなお悩みありませんか？

競合が多い
エリアのため
**成約件数が
伸びない**



アライナー
矯正を**自費の
柱にしたい**



アライナー矯正
を導入したばかりで、**集患方法
が分からない**



既存患者さん
へ**矯正治療を
勧める流れを
知りたい**



カウンセリング
で**どんな内容を
話せばいいか
分からない**



講師紹介

立教大学法学部卒業。船井総合研究所最優秀新人賞。
入社後は主に集客(集患)・採用のWebマーケティングに従事。
Webマーケティングにおいては社内トップクラスの知識・ノウハウを有しており、歯科専門コンサルタントでありながら、他の業界からの引き合いも多く、あらゆる業種において即時業績アップに貢献。
患者ニーズ・行動心理を把握したマーケティング戦略を得意としている。
クライアントには十億円規模の医療法人も複数おり、歯科業界を代表するマーケッターとして活躍している。

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部リーダー 小川純平



WEBからのお申込

右記のQRコードを読み取り、WEBページのお申込フォームよりお申込ください。
【セミナー情報をWEBからもご確認いただけます】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079842>



セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

開催当日17:30以降
のお問い合わせは

担当:小川 070-2299-0558(当日のみ17:30~21:00) j-ogawa@funaisoken.co.jp
担当:佐藤 070-2448-1404(当日のみ17:30~21:00) d-sato@funaisoken.co.jp



船井総合研究所

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。

アライナー矯正<年間50症例必達>超成約セミナー

お問い合わせNo. S079842

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2021年 **11月26日**(金) 2021年 **12月2日**(木)

お申込期限: **11月22日**(月)

お申込期限: **11月28日**(日)

2021年 **12月8日**(水)

お申込期限: **12月4日**(土)

開始

終了

20:00 - 21:00

(ログイン開始19:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

動画配信プラットフォームサービス「vimeo」を使用します。

vimeoご参加方法の詳細は「vimeo 推奨環境」で検索ください。ブラウザ視聴が可能です。

受講料

無料

- お申し込み後メールにてご案内をお送りいたします。
- ※万一、お申込3営業日以内に上記メールが届かない場合は、事務局までメールにてご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合、開催3日前までにマイページよりキャンセル手続きをお願い致します。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。お申込内容はWEB上でご確認いただけます。

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. 079842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

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 佐藤

開催当日**17:30以降**のお問い合わせは

担当: 小川 070-2299-0558(当日のみ17:30~21:00) j-ogawa@funaisoken.co.jp

担当: 佐藤 070-2448-1404(当日のみ17:30~21:00) d-sato@funaisoken.co.jp

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年 **11月26日**(金) 2021年 **12月2日**(木)

お申込期限: **11月22日**(月)

お申込期限: **11月28日**(日)

2021年 **12月8日**(水)

お申込期限: **12月4日**(土)



無料 メールマガジン&公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

船井総研 歯科グループが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

☑ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。

T 歯科医院様

☑ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています。

R 歯科医院様

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



船井総研歯科 YouTube

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます。

YouTube



お問い合わせ先
齋藤（サイトウ）：070-2321-5697

いますぐ
始める

グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

事例から実践を学ぶ 歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

■ A5判/130頁/2色 ■ 定価 4,400円(本体 4,000円+税10%)
ISBN978-4-263-44636-2 注文コード:446360



● 本書は

1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
3. 明日からアクションできる

ことを目的に「羅針盤・地図」として活用できる内容となっています。

- “自院の成長”に合わせて、何度でも読み返して活用できます。
- 本書を読んで明日から実行に移せば、「教育性」「社会性」「収益性」を兼ね備えたグレートクリニックに生まれ変われます。

事例から実践を学ぶ 歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

いますぐ始める
グレートクリニックに
なるための羅針盤

1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
3. 明日からアクションできる

医歯薬出版株式会社



医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10

TEL03-5395-7630 FAX03-5395-7633

<https://www.ishiyaku.co.jp/>

序文より〈一部抜粋〉

本書が目指すもの

- ▶ 世の中に経営に関する多くの情報が出回っているが、表面的な解説で終わっているため、すぐに実践できる成長のヒントを多く散りばめる
- ▶ 歯科医院の成長をロードマップ化し、実行すべき施策、そして具体的な事例を掲載し、明日からの医院の改善に役立てる
- ▶ 自院が今後どのような方向に進めばよいのか、次のステップは何なのか、そのために何をすればよいのか、がわかる
- ▶ 成長に合わせて、何度も読み返せる

Contents

第1編 これからの歯科医院経営の方向性とは

- Chapter 01 2030年の歯科医院の方向性とは
- Chapter 02 患者・従業員に支持されるクリニックの経営手法

第2編 歯科医院経営の実際 成功事例にみる成長戦略

- Chapter 01 高生産性モデル 鶴岡歯科医院（神奈川県鎌倉市）
- Chapter 02 小児・矯正 医療法人笹木歯科クリニック（福島県いわき市）
- Chapter 03 予防歯科 医療法人CREA ただこし歯科クリニック（岐阜県可児郡）
- Chapter 04 訪問歯科 医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科（鹿児島県鹿児島市）
- Chapter 05 大商圏モデル 医療法人真摯会 まつもと歯科（大阪府吹田市）
- Chapter 06 人材育成・組織化 医療法人フェネスト 歯科タケダクリニック（埼玉県和光市）
- Chapter 07 分院展開型 医療法人博道会 大串歯科医院（長崎県佐世保市）

第3編 グレートクリニックに向けて

執筆者一覧

谷口 竜都
松谷 直樹
安井 大貴
長谷川 光太郎
砂川 大茂
若木 伸文
水野 陽介
辻 建三

医歯薬出版 ご注文承り書

事例から実践を学ぶ 歯科医院の成長戦略バイブル

注文コード ()冊
446360

●納入店ご指定希望

※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

〔ご指定納入店名〕

●直送希望

(2つの方法から
お選びください。)

①		代引 450円
②		後払い 400円※

※②の後払いの請求書は
(株)ネットプロテクションズ
から別送となります。

●お名前

●TEL

●ご住所（〒 — ）

★必要事項をご記入のうえ、FAX03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630