

慢性疾患患者メインの経営を目指す
内科クリニック様向け 第5回 内科経営セミナー

225患者が集まる

特定疾患療養管理料

大反響につき追加開催!

クリニックは今何してるのか?

225患者最大化の秘訣を大公開

- 本講座のポイント
- スバリ1 225患者が集められるWebマーケティング!
 - スバリ2 患者満足度を下げずに診療効率化を実現!
 - スバリ3 患者が増えてもスタッフから不満がでない戦略的マネジメント術!

最大 毎月のレセプト枚数に対して
225疾患比率90%超
患者満足度を落とさずに!
驚異の最大診療人数18名/時!

講師



株式会社船井総合研究所
内科・在宅医療グループ
内科チーム

平山 侑之介

WEBからお申込みいただけます!

右記の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。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

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/087105>



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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

第5回内科経営セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S087105

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は「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。

WEBからお申し込みいただけます。(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。) → 087105

第5回内科経営セミナー

WEB
開催

2022年 6月26日・7月3日

申込み期限:6月22日(水)

申込み期限:6月29日(水)

※全日程・各回すべて内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

開催
時間

【1部】10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)

【2部】13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 5,000円 (税込5,500円) / 1名様

会員価格

税抜 4,000円 (税込4,400円) / 1名様

講座

セミナー内容

第1講座

時流に遅れるな!webマーケティングと診療効率化

2020年、コロナ禍を受けても成長を維持した内科クリニックの共通点をルール化し、新時代に必要とされる内科クリニック経営のポイントをお伝えします。また、本セミナーは2022年度の診療報酬改定も踏まえた内容です。先生の強みを活かしたマーケティング対策から患者さんの院内滞在時間を削減するための診療体制づくり、ITシステム導入による業務効率化対策まで、新時代の内科クリニックづくりを内科クリニック専門経営コンサルタントが徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所
内科・在宅医療グループ 内科チーム

平山 侑之介



第2講座

まとめ講座

本日のセミナー内容を自院に取り入れるためのポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所
内科・在宅医療グループ 内科チーム

リーダー 石原 春潮



突然ですが

こんなお悩みや、課題はありませんか？

- ✓ 最近、225患者の新患が少ない
- ✓ 生活習慣病に特化したいが、急性疾患が多い
- ✓ 最近、競合が増えて、集患がうまくいかない
- ✓ 理想とする内科クリニックとして地域のブランドが確立できていない
- ✓ 患者数を増やしたいけれど、スタッフからの不満がでないか不安
- ✓ 新しい取り組みやシステムを入れたいがスタッフから納得を得られない



このご案内をお読みの先生方の中で、このようなお悩みをお持ちのクリニックは少なくないと思います。生活習慣病患者を集めたいのに集まらなかったり、従業員にクリニックの方向性を示せずに院長だけが頑張る組織になっていたりするのではないのでしょうか。

上記の課題は

船井総合研究所 内科チームが全国300件のクリニックの事例から導き出した最新の内科経営法で解決可能です！

今回ご紹介させていただく成功事例はこのマーケティング手法を使い、皆様が強化したい生活習慣病患者様の集患を進めることができました。また、先生が得意としている疾患やクリニックとしての特徴を正確に捉えて、それを語弊無く患者様に発信をしていくことが可能になり、求めている患者様の来院を促すことができます。

- ✓ 院長のストレスが少ない診療/経営体制が実現できるようになる
- ✓ 患者だけではなく医院のことも考えられるスタッフが増える
- ✓ 地域のクリニックと見比べても特徴のあるクリニックになることができる