



「このような先生は必見！」

- 外来に加えて訪問歯科でも**業績UP**したい先生
- 時流適応により、高齢者や通院困難層からの支持を得て、**集患を強化**したい先生
- 新しい収益の柱**として訪問歯科を検討されている先生



オンライン開催

2023年

5月24日(水)

5月28日(日)

各回 10:00～13:00

(ログイン開始 9:30～)

基本編

訪問歯科

スタートアップセミナー

～訪問歯科立ち上げに必要な知識が2時間で学べる～

訪問歯科立ち上げの要点とは？

▶K歯科診療室 成功事例

立ち上げ
1年で月間売上

0 ▶ 100万円

1年4ヵ月で
レセプト枚数0枚から

30枚達成

人員を増やさず

立ち上げ成功

1つでも当てはまる医院の皆様はぜひご参加ください！

- ✓ 訪問歯科に興味を持っている
- ✓ 訪問歯科のレセプトの増やし方、集患の方法がわからない
- ✓ 新たな収益の柱として、訪問歯科部門を確立したい
- ✓ 介護保険に代表される訪問歯科特有の算定方法がわからない
- ✓ 訪問歯科に関心はないが、最低限の情報収集はしておきたい



【基本編】訪問歯科スタートアップセミナー

お問い合わせ No: S098380

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

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 (右上検索窓に右記の「お問い合わせNO.」を入力ください。098380

セミナープログラム

オンライン開催日時

2023年

5/24 (水)・5/28 (日)

10:00～13:00*ログイン受付9:30より

金額

一般価格
(1名様・税込)

11,000円 (税抜10,000円)

会員価格
(1名様・税込)

8,800円 (税抜8,000円)

日程がどうしても
合わない先生へ

個別経営相談承ります! まずはお気軽にお問い合わせください。

TEL 0120-958-270

【平日9:45～17:30受付】
担当：中村光太

実際何が聞けるの？当日のセミナー内容はこちら！

- ・訪問歯科参入・強化で得られる経営面のメリット
- ・介護保険についての正しい理解
- ・訪問特有の算定方法に関する基礎知識
- ・依頼時の必要書式や記入方法などの具体例
- ・訪問レセプト獲得に向けた集患施策
- ・施設獲得に向けて営業時押さえるべき重要ポイント



...etc

■ 講演内容について

第1講座

訪問歯科をはじめる前に必ず知っておくべき基礎講座

訪問歯科の取り組みを始める際、知っておくべきことは多くあり、外来の延長で行うとうまくいきません。訪問診療に関わる基本的な用語の解説や、訪問歯科に取り組むにあたっての全体観の概要など、必ず知っておくべき基礎知識を解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム 中村光太



第2講座

訪問歯科をはじめよう 保険・書類・持参物など具体的な準備講座

実際に訪問歯科に始めるにあたって、学ばなければならない・準備しなければならない点が「保険・書類・持参物」です。第2講座では、それぞれの具体的な内容を現場レベルまで深掘して、わかりやすくご説明させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム チーフコンサルタント 奥田晋平



第3講座

訪問歯科の集患マーケティング講座

訪問歯科を取り組み始める準備ができれば、次は集患です。ここは同分野の最大の課題、参入障壁といえます。逆に訪問歯科の集患ができると、院外でのチェア台数によらない収益が確立できるとともに、訪問患者さんのご家族や周辺介護職の支持も集まり、外来集患にも繋がります。院内でできる取り組み、院外の居宅マーケティング、施設獲得の手法を順に、成功事例をベースにご紹介させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム 渡邊抹士萌



第4講座

本日のまとめ

本日のセミナー内容を踏まえて、また、これまで100件を超える訪問歯科の立ち上げ・拡大をサポートさせていただいた経験や事例を踏まえて、訪問歯科分野の成功のポイントをわかりやすく、まとめ講座としてお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム リーダー 若木伸文



Webからのお申込み方法… お申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記の QR コードを読み込んでいただき、Web ページにあるお申込みフォームより、お申込みいただけます。また下記 URL からセミナー情報をご覧ください!

申込み HP URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098380>



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。

【基本編】訪問歯科スタートアップセミナー

お問い合わせNo. S098380

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2023年 5月 24日(水)

開始 10:00 ▶ 終了 13:00

2023年 5月 28日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 13:00

申込み期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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みに適用となります。

お申込み方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
098380Q で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問い合わせ



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)

▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら



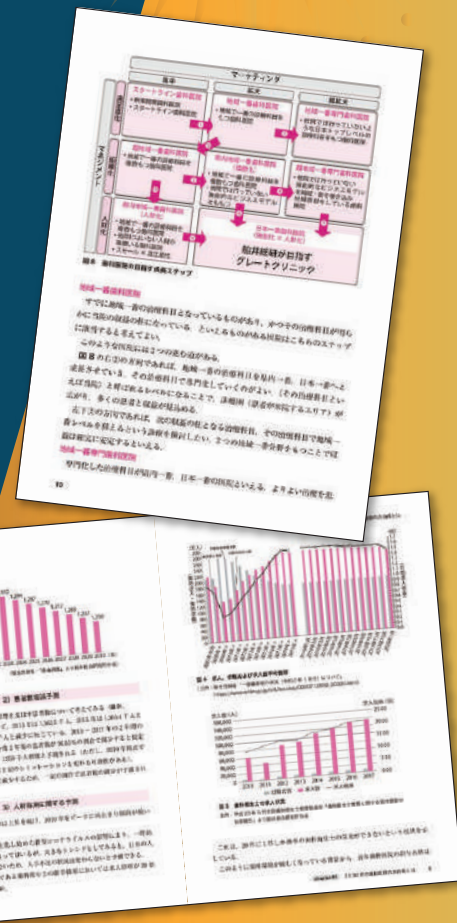
いますぐ
始める

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

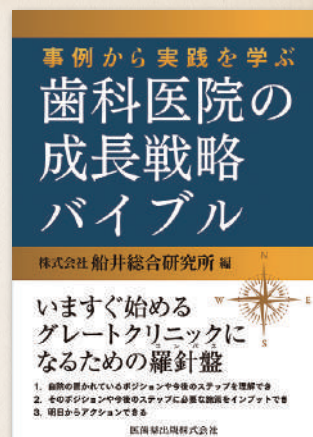


● 本書は

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。



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