

すぐできる

診療効率化ツール

×

退職者3年間で
たったの1名

スタッフ戦力化

1診で満足度を下げずに

1時間に10人から

20人に

～残業なしで1日120人を診る診察を大公開～

実際の診察を
院長が

動画で徹底解説



伊藤医院が実施した診療効率化のポイント

- ① スタッフに任せられる体制で院長は診療に集中
- ② 効率化ツール&動画の活用で診療時間を大幅短縮
- ③ 予約システム・自動釣銭機の導入で更なる効率化
- ④ 個別トレーニングシートで入職後3ヶ月で即戦力化
- ⑤ 教え合う仕組みと文化づくりで退職者が3年で1名のみ

クリニック経営研究会
2023年MVP

医療法人社団積善会伊藤医院

理事長・院長 伊藤 泰明 氏

千葉県茂原市で医療法人社団積善会伊藤医院を運営。眼科・皮膚科を標榜し、眼科のみで医療収入3億円・白内障手術500件以上を達成。開業以来、医療収入を伸ばし続けながら、残業減にも取り組み、クリニックにおける働き方改革を推進。2023年度クリニック経営研究会眼科分科会MVP。

3分で読める成功事例レポートは中面へ

オンライン開催セミナー

眼科向け・診療効率化&働き方改革セミナー

お問い合わせNo.S116119



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

当社ホームページ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。) → 116119

総力特集！ 診療効率化＆働き方改革の成功モデル

残業減でも外来診察1日100人超を診る効率的な診療体制

×

“直近3年間で退職者1名”驚きの定着率を誇る組織マネジメ

患者満足度とスタッフ満足度を両立した

診療効率化＆働き方改革のモデルクリニック

を実現するまでのストーリー



医療法人社団積善会

伊藤医院

理事長・院長 伊藤 泰明 氏

千葉県茂原市で伊藤医院を運営。

眼科・皮膚科を標榜し、眼科のみで医業収入3億円・白内障手術500件以上を達成。

開業以来、医業収入を伸ばし続けながら、残業減にも取り組み、クリニックにおける働き方改革を推進。

離職率9%以下・有給消化率ほぼ100%といった観点からもスタッフの働きやすい・働きがいのあるクリニックを実現している、モデルクリニックである。

2023年度クリニック経営研究会眼科分科会MVP。

■ 開業当初・院長業務に忙殺される日々

こんにちは、伊藤医院の院長 伊藤泰明です。

当院は2013年、千葉県茂原市に開院した眼科クリニックです。

皮膚科専門医である妻と医師2名による眼科・皮膚科を標榜しての開業でした。

開業当初は1日30～40人程度の患者数で、白内障手術を行っていましたが、当初は1日4件で精一杯という状況。

診療の他にも院長業務、雑務も実施することで、疲労を感じ、忙殺される日々でした。

眼科クリニック経営 成功レポート

■徐々に軌道に乗るも・・・

開業してから数年が経過する中で、患者さんもある程度来てくれており、白内障手術についても実施できる体制が整い、医業収入は順調に伸びておりました。

一方で、自身としてはその日の患者さんを診ることと、白内障手術の件数をいかに増やしていくかを考えることで頭がいっぱいで余裕がありませんでした。

疲労を感じる日々は変わらず、スタッフがどんどん辞めていったりと、なにか違う、うまくいかないと感じる日々が続いておりました。

そんな中で、変わるきっかけとなったのが船井総合研究所のセミナーに参加したときでした。

▶当時セミナーに参加するきっかけとなった、船井総合研究所から送られてきたDM



前回満員御礼
ご要望にお応えして
追加開催！

白内障手術件数1,000件未満の
眼科医院 院長先生へ

医師の負担を減らしながら

白内障手術

外来患者 20% UP
残業時間 2時間 減少

1年で
月30件から月72件
に増えたシンプルな秘訣

成功事例 白内障手術（水晶体再建術）の件数アップと効率化、質を落とさない外来の効率化をしながら、年間800件を超える白内障手術件数へ。

白内障手術件数増加の4つのポイント

- ・外来 : 大阪府茨木市で1日100人外来を効率的に運営するスタッフ力。
- ・件数 : 白内障手術年間800件へは件数アップのためのスタッフ活用。
- ・院内告知 : 医師は診療・手術に専念、院内告知で外来患者に告知、紹介へ。
- ・HP : 専門性を訴求した白内障手術専門サイトの構築。

医療法人社団 増進会 理事長
本田眼科クリニック 院長 本田 実千雄氏

患者満足度を下げずに白内障手術件数増加の秘訣を知りたい方は中面へ！

■取り組むべきことが明確になり、いざ実践へ

セミナーへ参加をしたときはいかに白内障手術件数を今後伸ばしていくかといったことを考えていましたが、セミナーへ参加し眼科クリニック専門のコンサルタントと話をする中で、自院においてやるべきことの多さに気づかされました。



まずはスタッフとのコミュニケーションの時間をしっかりと取るようにしました。



バタバタで気づいたら消滅していた朝礼を復活させ、スタッフの発言を取り入れるような工夫もしました。

最初はスタッフからの発言もなく、自分が話しているだけの朝礼もありましたが、根気強く続けることで、スタッフとのコミュニケーションも徐々にとれるようになってきました。



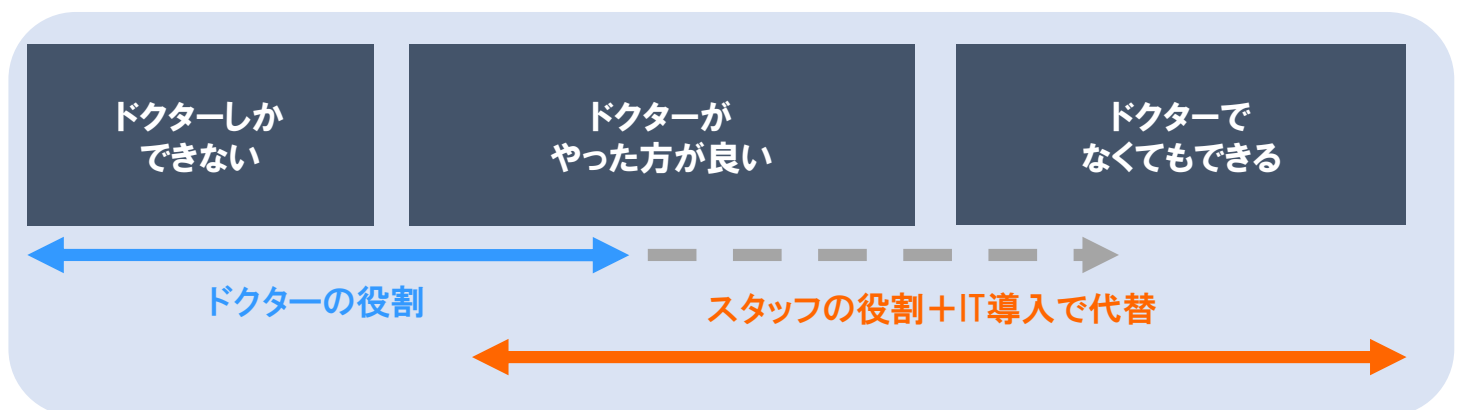
■スタッフとの関係性づくりの中で 徐々に物事が上向きに

スタッフとコミュニケーションをとる中で気づいたことは、スタッフそれぞれが当然考えを持っており、うまく長所を活かすことでよりクリニックがうまくいくのではないかということでした。

ただそのためには、今までのように自分が診療、手術で手一杯な状況では、新しいアクションもそのための考える時間ありません。

まずは、船井総合研究所のセミナーで言っていた「医師でなければできないこと」「スタッフでもできること」に業務を分けて、簡単にできることはスタッフにもお願いをするようにしました。

なんでもかんでも自分でやっていたため、1時間に10人診察、1日40名の診察でもバタバタしてしまっていたのです。



同じタイミングで船井総合研究所の企画で、モデル眼科医院の取り組みをスタッフと一緒に学ぶことができたのも良かったです。

スタッフと一緒に「あの取り組みをうちでもやろう！」と共通したイメージをもって、そのあとのアクションまで進めることができました。

その後も、院内ツールの作成など自身の業務を棚卸し、スタッフに少しずつ任せていくことで、スタッフからもクリニックを良くするための提案やアクションを起こしてくれるようになりました。

■待ち時間を短くするために、 ツールや動画を作成＆活用

具体的な内容を挙げると、疾患説明のツールや手術の説明動画を作成することで、診療がスムーズになりました。

患者数が増えていく中で待ち時間が長くなっていることを気にしていたため、待ち時間に読んでもらえるツールを用意し、患者さんに読んでもらうことで質問を少なくできればと考え、検査・疾患の説明ツールはたくさん作りました。

また時間のかかる手術の説明も動画や手術専用冊子を作成しました。

患者さんには、事前にツールや動画をみていただいたうえで、スタッフにもツールに沿って説明してもらい、そのあとに診察室に入る。

この流れをつくったことで、私の診療を受けるときには、患者さんの理解度がある程度深まった状態になっており、診察もスムーズになりました。

▼白内障手術を受ける患者さん にお渡しする冊子です



▼診察室に入る前のところでも モニターで動画を流してます



■バックオフィス業務もスタッフに権限移譲！

「医師にしかできない業務」を追求していく中で、
感じたことは、バックオフィス業務はどうすれば効率化できるの
か？ということでした。

ホームページやSNSなどWeb周りの更新、
関連業者との連絡、手続き、
診療以外の業務もクリニックには多く存在し、
院長が業務として実施しているものも多くありました。

スタッフに権限移譲をするにも、当然スタッフも受付や検査など通
常業務がある中で並行して実施するには限界があります。

あるタイミングから受付ス
タッフの一人に、診療業務から
離れて事務作業を任せるよう
にしました。

診療に関与しないところに人
員を割くことに抵抗もありまし
たが、実際にやってみることで
うまくいき、院長自身の業務効
率化はかなり進みました。

自分自身、より院長として取
り組むべき、診療以外の時間を
創出することができております。



▼ 当院のホームページです ▲



■デジタル化も積極活用で、より患者さん対応に注力

人ではなくても可能なことは、積極的にツールやデジタルの力を借りることも心がけております。

時間のかかっていた会計業務も自動精算機やキャッシュレス対応の導入で、会計業務のミスが減り、会計時間も早くなりました。

カルテについては自分で書くのが一番早いと感じ（笑）、今まで自分で書いておりましたが、最近ではAIカルテ生成ツールを導入し試運転しております。

IVR（電話自動応対システム）についても導入を検討していますし、新しいものでもメリットを感じれば、積極的に導入、活用するようにしています。

デジタル化を進めることで、その分人の手が空きますので、スタッフもより本業である患者さんとの接遇に注力できるようになりました。

▼Web予約システムを導入しています



▼自動精算機を導入することで会計業務と「最後にお金が合わない！」といった確認のストレスを削減



■残業減・有給消化など働き方改革を推進

スタッフの協力もあって、診療により集中できるようになりましたし、患者数、手術件数が増えてもスムーズに業務が回るようになったことで、手ごたえを感じておりました。

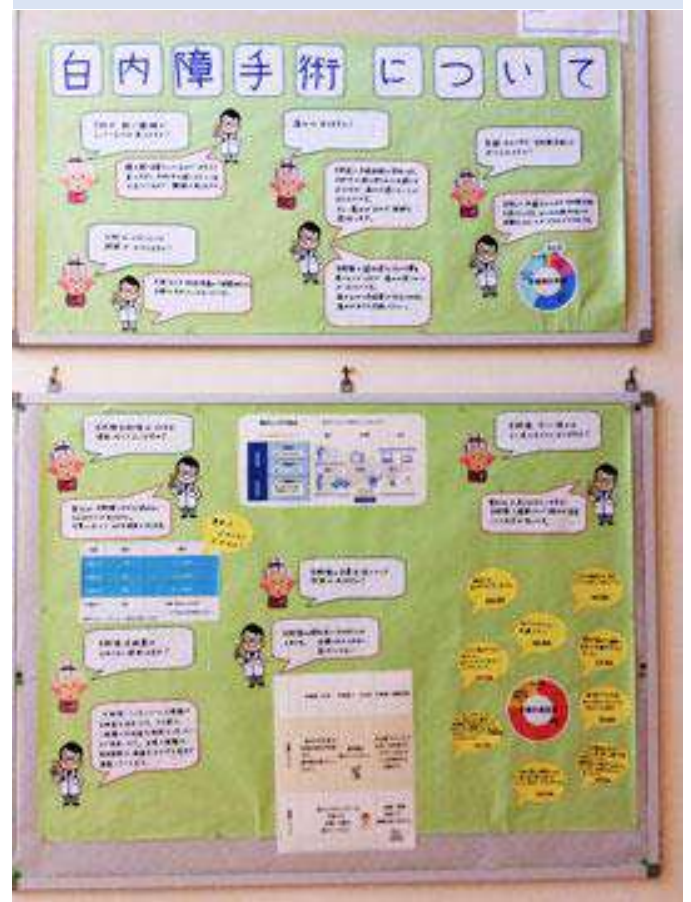
ここからもっと良いクリニックにしていきたい、スタッフ一人ひとりの長所を活かし、自発的にクリニックをよくするために動いてくれる、そんな強い組織をつくりたいと思うようになりました。

そのための経営者の仕事として、スタッフが働きやすい、活躍できる環境づくりに取り組み、従業員満足度を向上させることを今でも意識をしております。

残業を減らすことへも注力し、スタッフと一緒に効率化に取り組みました。

有給消化についてもほぼ100%です。

▼院内掲示もスタッフが工夫して作成してくれています



■トレーニングシートとスタッフ同士が 教え合う教育文化

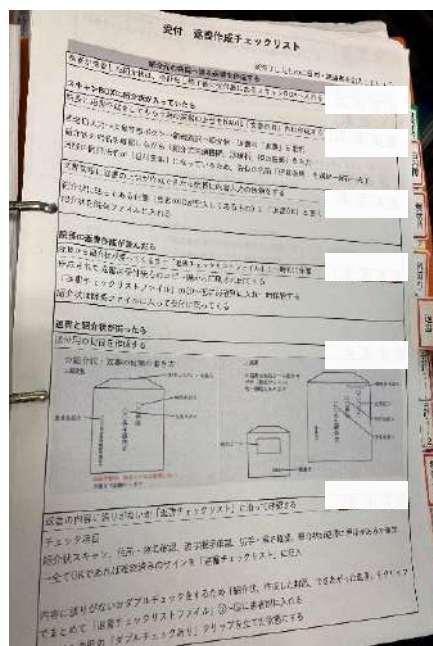
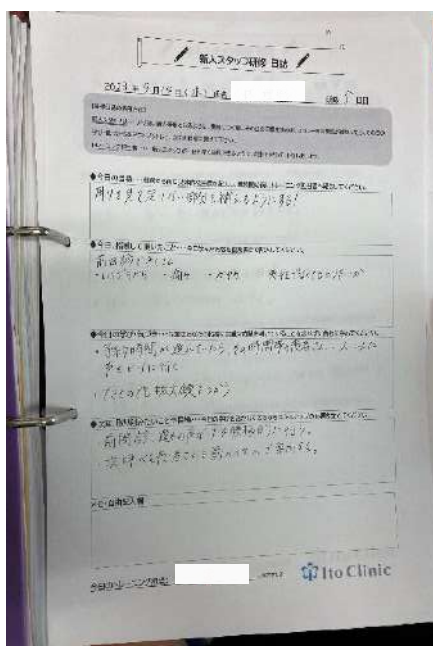
業務マニュアルもありますが、スタッフが自発的にアップデートをしていただいた結果、スタッフ一人ひとりのトレーニングシートが出来ております。

業務習得度合のチェックリストがあり、スタッフ同士で確認しあうことで、業務を習得していただきます。

新しく入職したスタッフが、早く業務を覚え即戦力として働いていただく。そして自院でより活躍いただき、先述のような疾患説明ツールや業務マニュアル、トレーニングシートなどクリニックがよくなる取り組みを自主的に行ってくれる。

そんなサイクルがこれからもどんどん回る組織づくりを、バックアップしていければと思います。

▼トレーニングシートの内容は、研修期間の学びの記録や、教育スタッフとのやり取り、チェックテストなどがファイリングされております。一人一冊の特別マニュアルです！



■効率化のためにスタッフ満足度向上を追求

効率化を進めるために、スタッフの満足度向上を追求してきた数年間でしたが、ここまでの取り組みが功を奏した結果、患者数、手術件数の増加にもつながりました。

- ・スタッフが長所を活かして活躍する
- ・スタッフと患者さんの信頼関係ができる
- ・患者満足度が高く、長く通院いただける
- ・スタッフのやりがいやモチベーションが高まる
- ・多くの患者さんに喜んでもらうために診療効率化に取り組む

この好循環が回ることで、当院では1時間20名の診療を実現し、患者数が120名以上を超えるようになったとしても、受け入れられる体制ができております。

診療においてやっていることは特別なことではありません。

他院での成功事例やセミナーで学んだことを自院でまずはやってみること。

そしてスタッフと協力しながら、改善し続けることが重要だと思います。



◀当院の全体MTGの様子です。

スタッフを縦割りした3つのチームが当院には存在し、各チームごとに資料を用意し、全体MTGのときに議題を上げてくれております。

MTGのファシリテーションはスタッフ持ち回りです。

■「伊藤医院で働くこと」がステータスとなる職場へ

開業当初は8名だったスタッフ数も現在は20名へ。（眼科皮膚科あわせて）

当院では、勤続年数が5年を超えるスタッフは13名（産休・育休からの復帰を含める）と大半を占めており、直近3年での離職率は9%以下（離職1名）です。

スタッフが長く勤めてくださることで、人の入れ替えによるストレスが少ないのも有難いのですが、何よりも自院の方向性や取り組みに対して理解度が高く、新しい取り組みにも協力的に取り組んでいただけることが嬉しいですね。

とても感謝しておりますし、スタッフにとっても「伊藤医院で働くこと」がステータスに感じてもらえるようにこれからも努力をしていければと思います。

ここから当院はもう一つ上のステージを目指して、まだまだ新しい挑戦をしていきたいと考えております。



高生産性クリニックを実現するために ～診療効率化・スタッフ定着、戦力化～

ここまでお読みいただいた皆様へ

こんにちは、私は船井総合研究所にて、
眼科クリニックのコンサルティングをしております、
野田 陽一郎（のだ よういちろう）と申します。
お忙しいところ、お手にとっていただき
ありがとうございます。



船井総合研究所
医療支援部
チーフコンサルタント
野田 陽一郎

診療効率化をスタッフさんと共に推進し、
地域から信頼されるクリニックとして成長をされている
伊藤医院のこれまでの軌跡はいかがでしたでしょうか。

伊藤医院では、当初は日々の診療対応で手一杯となり、
スタッフの退職が続くような時期がありながらも、
スタッフとのコミュニケーションと関係性構築から、
院内ツールや動画の作成、業務の棚卸しとスタッフへの移譲、
デジタル機器の導入、スタッフ教育の仕組みづくりに取り組まれ、
待ち時間少なくスムーズな患者対応で
満足度の高い診療ができる体制を整えられております。

結果として、残業は減らしながら、
より多くの患者数を診療ができるため、
クリニックの生産性は向上しております。

眼科クリニック経営において、伊藤医院のような、
診療効率化とスタッフ定着・戦力化によるクリニックの生産性の向上
の必要性がより高まっていることを強く感じています。

ジリジリとした諸コストの高騰と
賃上げ対応による人件費の向上が継続していくことを考慮すると、
クリニックの生産性を上げることが今後の経営における
大きなポイントとなります。

では生産性を上げるポイントは何か？
次ページ以降で3つお伝えしたいと思います。

生産性向上のためのポイント①

ポイントの一つ目は、**医師とスタッフの業務の棲み分けができていますかどうか**です。

院長先生が普段の診療を含め、すべての業務を実施しては、例えばドクターとしての診療業務はできたとしても、経営者としてクリニックを成長させていくための業務に取り組む時間が取れません。

患者数が増えて、成長していくことでより診療業務の負担は増えがちなため、次第に自身の業務で一杯になってしまい、それ以外の余裕が持てなくなってしまうです。

まずはクリニックにおける業務を棚卸したうえで、「ドクターがやるべき業務」「ドクターでなくてもできる業務」にわけ、後者をスタッフにも任せていくことになります。

業務をわけることで、先生がより診療に集中することができますし、空いた時間でクリニック経営を考えるなど、院長業務への時間を創出することができるようになります。

院長が行っているクリニック業務

院長がしている業務の棚卸しと権限移譲



ドクター(院長)業務



スタッフ業務

生産性向上のためのポイント②

ポイントの二つ目は、**人がやらなくてもよい業務はツールやデジタルに置き換える**ことです。

先述のポイント①で「ドクターがやるべき業務」「ドクターでなくてもできる業務」にわけることをお伝えしましたが、これらの業務の中で、人がやらなくてもよい業務については、ツールやデジタルを積極的に活用していくことを推奨しております。

生産性を上げるためには、スタッフ数、労働時間を増やさずに今まで以上の業務を実施していくことになります。

スタッフにとっても現状の仕事量対して、より成果を上げていただく、さらにポイント①で棚卸しした業務の一部をお願いすることになりますので、決して簡単なことではありません。

同様ではありますが、限られた時間内で業務へ取り組んでいただいたうえで、患者さんと接する時間は丁寧に対応いただくためにも、人がやらなくてもよい業務については、代替させていくことを検討していく必要があります。

よりスタッフが働きやすい環境を整えることも院長先生の重要な仕事の一つになります。



生産性向上のためのポイント③

ポイントの三つ目は、**スタッフの定着、戦力化**です。

自院のことを深く理解している、業務を任せられるスタッフをいかに育成し、増やしていくか。

更に、自院に長く勤めているスタッフであるほど、業務の推進力やスピードが速いといった傾向があります。

生産性の高いクリニックは、スタッフに業務を任せることができます。そのうえでスタッフが自主的に運営を進められ、診療人数、手術件数が増えても効率的な対応、運営ができております。

自院においてスタッフを育てる仕組みが整っており、また働きやすく、魅力的な職場環境をつくることが大切です。

ドクター
(院長)業務

ツール
デジタル化

スタッフ業務



業務を任せられるスタッフを増やす

いかがでしたでしょうか。

3つのポイントを押さえることで、**生産性の向上のみならず、院長先生の悩みやストレスもグッと減ることになります。**

もしかしたら本レポートでお伝えした内容について、どこかで耳にしたことがある内容もあったかもしれません。

では、うまくいっているクリニックはどのようにこの内容を自院に落とし込み、実現できたのか？

ここまでお読みいただきました熱心な先生方に、ぜひご紹介したいセミナーがございます。

ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ セミナーのお知らせです。

お忙しい中ここまでお読みいただきまして、ありがとうございます。

船井総合研究所では、これまで多くの眼科クリニックの
業績向上のお手伝いをしてまいりました。

業績向上は患者数に比例しますが、
増患とともに、当然日々の診療は忙しくなり
ドクターであり経営者である院長先生、
ひいてはスタッフを含めたクリニックへの負担は大きくなります。

業績向上を持続的に進めていく中で、
「診療効率化」は必ずといっていいほど、
眼科クリニック経営における必須課題となるのです。

ここまでご覧になっている先生方は
「質を下げずに多くの患者さんの診療をしたい」
「院長としてやるべき業務の時間も確保したい」
「コスト増への対策として、クリニックの生産性を上げたい」
とお考えの一方で、
「多くの患者さんを診る一方で、スタッフの不満に繋がらないか」
「そもそも効率化の取り組みを考える、進める時間がない」
「スタッフに業務を一部任せたいが、任せ方がわからない、任せら
れるスタッフがいらない」
といったお悩みをお持ちの先生方もいらっしゃると思います。

そこで今回は、本レポートでご紹介させていただきました
診療効率化をスタッフと協力して推進されている
伊藤医院の院長 伊藤泰明 氏をゲストとしてお招きし、
診療効率化&働き方改革セミナーを企画させていただきました。

実際にどのように「診療効率化」「クリニックの働き方改革」
を推進、実現されたのか？

本レポートではお伝えしきれていない、リアルな実情まで、院長先
生自身からお伝えいただく予定です。

本セミナーでお伝えする内容を ほんの一部ご紹介させていただきますと・・・

- ・「患者さんの待ち時間対策」「院長・スタッフの働き方の改善」
いま眼科クリニックに求められる働き方改革
- ・勤続年数5年以上のスタッフが16名！
産休・育休取得からの職場復帰100%が当たり前！！
さらに残業ゼロと有給消化100%を実現！？
スタッフ離職率1桁で定着するモデルクリニックの実態とは
- ・理念&クレドの形成とスタッフへの浸透のための2回の経営方針発表会
- ・Web予約&順番表示による見える化でストレスフリーな待ち時間を
- ・「院長からの指示」ではなく「スタッフ主体」で動くクリニックづくり
- ・スタッフと協力した待ち時間短縮と診療効率化の実際の進め方
- ・眼科クリニックの収益源である月50件を超える白内障手術最大化の工夫
- ・順番予約 vs. 時間帯予約：それぞれのメリットとデメリット
- ・スタッフによるスタッフ教育と入職後3ヶ月で戦力化を実現するための院内教育マニュアルと業務チェックリスト、トレーニングシートの活用法
- ・診療外の業務を担当する1名のバックオフィス業務専属スタッフの役割・業務内容とメリット
- ・明日から自院で実践！受付・検査・診察・手術、各診療フローで－10秒の時間削減できる効率化実践事例を20個公開
- ・医師のカルテ入力時間0を目指す！クラークの活用と育成方法
- ・診療時間が短くても満足度が下がらない診療スタイルを支える院内ツールも一挙公開！
- ・100人を超える、1日あたりの患者数に見合った最適なスタッフ配置
- ・「スタッフが辞めない」から採用にも困らない！驚異的な離職率の低さを実現するクリニックのスタッフマネジメント
- ・実際の診療風景を動画で見れる！1日100名以上診察しても残業ほぼゼロの診療オペレーション

下記に該当する方はぜひご参加ください！

- ☒ 医師の負担とスタッフの残業を減らすための診療効率化を進めたい方
- ☒ 質を落とさず1時間で20名診察の体制ができた
クリニックの秘訣を知りたい方
- ☒ スタッフの採用・定着化をより良くしたいとお考えの方
- ☒ 患者さんの待ち時間短縮と満足度の向上について
板挟みになりお悩みの方
- ☒ スタッフが自立的に診療に取り組むクリニックづくりに興味がある方

患者さん、スタッフ、そして先生自身のためにも、
「診療効率化」「スタッフ戦力化」
ひいては「クリニックの生産性向上」
のテーマについて取り組みたい、実現したいと
本気で考えの先生にご参加いただきたい内容のセミナーです。

本テーマにおいて、基本的な施策・考え方・ポイントから、
ゲストの事例、実際の診療動画を含め、
本セミナーで惜しみなくお伝えできればと思います。

本やネットには掲載されていない、
“生”の眼科クリニックの成功事例を学ぶことができる
またとない機会になります。

本セミナーにご参加いただくことで
「残業時間は削減しながら、より多くの患者さんが診療できる」
「スタッフが定着する、より主体的に動く」
クリニックへと成長するきっかけとなれば幸いです。

おかげさまで、東京・大阪会場での大好評につき、
この度Webでの開催を実施させていただく
運びとなりました。

ぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 医療支援部
チーフコンサルタント 野田 陽一郎

眼科クリニック経営 成功レポート

院長自ら
語る!

スタッフと協力して診療効率化を実現した秘訣を徹底解説!

開催日程

※全日程とも同じ内容
となっております。
ご都合のよい日程を
お選びください。

2024年9月1日(日) 2024年9月11日(水)
2024年9月8日(日) 2024年9月12日(木)

開催時間 10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様

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。

セミナー内容

第1講座 | 眼科クリニックの働き方改革&効率化

残業がほとんどなくても、1日100名以上を診察するクリニックが何をしているのか、優先度は何か、これからの時代に対応するために必要なポイントをお伝えします。

【講座内容抜粋】

- ・眼科クリニックに求められる働き方改革とは
- ・ゲスト講座で特に皆様に聞いていただきたいポイント
- ・診療効率化を進めていくうえで押さえておきたいポイントとその効果

株式会社船井総合研究所 医療支援部 チーフコンサルタント 野田 陽一郎



第2講座 | ゲスト講座・ほぼ残業なし、1時間に20名以上を診察するクリニックの秘訣

【2023年クリニック経営研究会眼科分科会MVP受賞記念講演】

千葉県茂原市で開業されている伊藤医院の院長、伊藤泰明氏をお招きしご講演いただきます。
なぜ残業ほぼゼロでも1日診察100名以上をして、高い患者満足度が得られているのか。なぜスタッフがいきいきと働いているのか、そのポイントをお伝えいただきます。

【講座内容抜粋】

- ・開業10年クリニックの軌跡
- ・採用に困らずスタッフ定着率が高い秘訣
- ・1日100名以上を診察しても残業ほぼゼロの診療効率化の具体的実践事例
- ・診療オペレーション動画の供覧

医療法人社団積善会 伊藤医院 理事長・院長 伊藤 泰明 氏



第3講座 | 診療効率化を実践するために必要なこと

ほぼ残業ゼロでも100名診察するクリニックをつくるための「具体的施策」を、ゲストの成功事例も踏まえてお伝えいたします。

【講座内容抜粋】

- ・伊藤医院の成功事例に学ぶ! 残業ほぼゼロでも1日100名診察の事例解説
- ・診療効率化の流れと実践事例
- ・ドクターが患者に集中できる体制づくり

株式会社船井総合研究所 医療支援部 久保田 駿



第4講座 | 本日のまとめ

セミナーでの学びを明日から自院で活用していただくために、眼科クリニックの先生方に今後意識していただきたいポイントについてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 チーフコンサルタント 野田 陽一郎

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116119>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「116119」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

