

もう院長一人で頑張る採用はやめませんか？ スタッフを巻き込んだ採用戦略の立案で、応募ゼロの現状を打破！

欲しい人材からの応募数2倍 × 採用のミスマッチ解消

内科医院特化 【2026年最新版】内科クリニック 採用戦略セミナー

競争クリニックに勝つ
採用ブランディングのポイントを徹底解説！

- Point① AI×マーケティング的採用活動
- Point② 求職者から「ここで働きたい」と選ばれる差別化戦略
- Point③ 自院との「相性」を数値化！感覚に頼らない客観的な選考基準
- Point④ 本当に優秀な人を見抜く採用面接方法
- Point⑤ 採用に成功しているクリニックが実施していること

「院長が動かなくても応募が届く」スタッフ主導の採用モデルの運用術を公開！

主催 (2026年最新版) 内科クリニック向け採用戦略セミナー
サステナブルな成長を促す
Funai Soken
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
お問い合わせNo. S137041
セミナーのお申込みはこちら

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 137041

開催日時
2026年 2月28日(土) 13:30~15:00
3月1日(日) 10:00~11:30
3月7日(土) 13:30~15:00
3月8日(日) 10:00~11:30
(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がございます。

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
●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。

講座内容

第1講座 採用活動がうまくいかないクリニックの6つの共通点とは？
「求人を出しても応募ゼロ…」 「採用してもすぐ辞めてしまう…」 今、クリニック業界の採用市場はかつてないほどの厳しさです。多くの院長先生が、人材不足に頭を悩ませています。本講座では、そんな状況を打破するため、採用が停滞しているクリニックにありがちな6つの落とし穴を徹底解説いたします。
【講座内容抜粋】
・採用活動がうまくいかないクリニックの6つの共通点
・採用活動がうまくいかないことにより陥ってしまう負のスパイラル
・採用活動を強化することによって得られる正のスパイラル

第2講座 欲しい人材からの応募数を2倍にするための具体的施策
第二講座では、今すぐ実践できる「応募数を最大化するためのマーケティング的採用活動」と、「本当に優秀な人材を見抜く採用面接方法」について具体的な施策をお話させていただきます。
【講座内容抜粋】
・採用の革命が起こる、マーケティング的採用活動の全貌
・マッチする人だけが来る募集要項の作り方
・本当に優秀な人材を見抜く採用面接方法

第3講座 SNS活用による採用数最大化
「SNSで採用活動？難しそう…」 そんなイメージをお持ちの院長先生、必見です！第三講座では、クリニックの魅力を最大限に引き出し、理想のスタッフを引き寄せるためのSNS活用術を徹底解説！ターゲット層に響く発信内容の選定、効果的な投稿頻度、そして応募に繋げるための導線設計まで、具体的な事例を交えながら分かりやすくお伝えします。
【講座内容抜粋】
・どんなスタッフでもできる、簡単SNS活用術
・SNSを活用して採用応募をグッと上げる方法
・内科業界のSNS×採用の成功事例集

第4講座 本日よりお伝えしたかったこと
本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降自院にどのように落とし込みを行っていくのかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 内科グループ 齊藤 ほのか

株式会社船井総合研究所 内科支援部 内科グループ マネージャー 和田 大樹

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/137041>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「137041」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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。

成果を出す募集・採用手法を大公開!

マーケティング的採用活動とは

競争環境が激化するクリニック業界において、求人媒体に自院の求人を掲載するだけで応募が来る時代は終わりました。自院で求める人物像を定め、それに適した自院の強みを打ち出していくというマーケティング的な考え方で採用活動を進めていくことが非常に重要になります。

① 求める人物像の設定

• どのような人物が自院に合うのか
• どのような人物と一緒に働きたいのか
を詳細に設定することで求める人材への的確なアプローチと魅力の訴求が可能

② 自院の強みの明確化

求める人物像との相性・自院の特性と『給与』『働き方』『キャリア』『理念』などの観点から何を強みとして打ち出していくのかを判断し、採用戦略を立案

**『〇〇のエリアで△△な職場なら当院』を実現させ、
自院に合った人材からの応募獲得を目指す**

採用ミスマッチを防ぐ面接術!

従来の面接方法でミスマッチが起きてしまう主な要因として「得られる情報の種類が少ない」ことが挙げられます。ミスマッチを防ぐためには、自院が求める人材の特徴を明確化したうえで面接プロセスを多角的に設計し、求職者の能力や価値観をより深く理解する仕組みを取り入れる必要があります。

① クリニックスタッフとして最低限必要な教養を見抜く学力テストの実施

② 求職者の素直さを判断する様々な角度からのアプローチ術

③ 潜在的なストレス耐性を見抜くスカウターの活用方法

④ 複数回の面接、診療見学の実施など、採用フローの見直し

スタッフ主導の採用モデルの運用術

求職者に選ばれる医院になるためにはスタッフが一丸となって自院の魅力を発信する必要があります。院長が細かく指示を出さなくても、チームが迷わず「何を・どう発信すべきか」を判断できる具体的な運用術を紹介します。



【Instagram採用広告運用】

- 訴求したい内容を記載したクリエイティブ画像を配信
- 着地先の採用ページ・サイトも充実させ、応募までWEB上で完結するようにする

【自院のInstagramアカウント運用】

- クリニックの強みを整理して、採用コンセプトをアピールできる投稿を配信
- 「求人媒体⇒HP・SNS⇒応募」の流れになるようにSNSには応募エントリーのリンクを設置、HPにはInstagramのバナーを掲載して応募前に自院の雰囲気を知ってもらえる体制を整える

煩雑な採用業務を効率化させる AI活用術

採用活動には様々なフローがあり、すべてを院長一人で担うのは難しい部分があるかと思います。そのため、AIをうまく活用することにより煩雑な採用業務を効率化させていくことが必要不可欠となります。

- 投稿文の自動生成
- AIによる自院と応募者の「相性」数値化
- ターゲットに刺さる投稿テーマの自動リスト化
- 採用用ハッシュタグの最適化提案
- 自院の特徴を元にした差別化ポイント抽出
- 求人票との連動型コンテンツ生成

以下に**1つ**でも当てはまる場合は**ご参加をオススメします!**

- スタッフ採用に苦戦をしている
- 応募が来ても応募数が少なく、妥協をした採用をしている
- 結局採用をしても現場とのミスマッチが起こり、スタッフの離職が発生している
- 欲しい人材からの応募を増やしたい

