

訪問歯科に特化したコンサルタントが
5ヶ月間フルサポート!



第1回
@オンライン **8/4火**

10:00～13:00 ログイン開始
開始時刻30分前～

訪問の数値を把握し、「自分のこと」にする

- 内容**
- 外来+訪問の「ハイブリッド経営」の必要性と、利益率・KPIの仕組み
 - 自院の過去1年の実績分析と、現地の課題分析

- スキル**
- 売上を「患者数・単価・頻度」に分解し、重要KPIを管理する力
 - 自院の実績データから現状の課題を客観的に特定する分析力

第2回
@オンライン **9/9水**

10:00～13:00 ログイン開始
開始時刻30分前～

商圏戦略とケアマネージャーとの関係性の作り方

- 内容**
- 商圏エリア分析に基づく、優先的に連携すべき事業所の選定法
 - ケアマネージャーの潜在的な困りごとに寄り添う「課題解決型」の考え方

- スキル**
- 自院の強みを言語化し、選ばれる理由を伝えるプレゼン能力
 - 翌月から迷わず動ける具体的な広報アクションプランの策定力

第3回
@オンライン **10/13火**

10:00～13:00 ログイン開始
開始時刻30分前～

施設営業と施設の入居者の高い受診率を実現する方法

- 内容**
- 施設長へのヒアリング術と、不満を解消し安心を届ける提案手法
 - 契約初月から高い受診率(80%)を実現するための導入フロー

- スキル**
- 相手の不安を先回りして解消し、その場で信頼を勝ち取る折衝力
 - 家族同意の取得や新規紹介が自動で回るサイクルの構築方法

第4回
@オンライン **11/5木**

10:00～13:00 ログイン開始
開始時刻30分前～

訪問診療の効率化と省人化のノウハウをインプット

- 内容**
- DX活用によるルート効率化と、移動・事務のムダを省くリソース最適化
 - 脱人依存：誰が担当しても質の高い診療を提供できる標準化

- スキル**
- 在宅・施設別の診療フローを可視化し、現場マニュアルを構築する力

第5回
現地開催@東京 **12/9水**

10:00～16:30 受付開始
開始時刻30分前～
TKP東京駅カンファレンスセンター

現地開催 事業を成長させる「計画・戦略」のプレゼンテーション

- 内容**
- 学びを凝縮した、具体的かつ実現可能な成長シナリオの策定。
 - 専門コンサルタントによる経営的かつ実務的な視点のフィードバック

- スキル**
- 責任を持って部門を牽引するリーダーになる準備
 - 明日からの初動アクションへ即座に落とし込む実行

受講料

一般価格 税抜**250,000円**(税込**275,000円**)/一名様
会員価格 税抜**200,000円**(税込**220,000円**)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

- ご参加料金のお振込は、開催4日前までをお願いいたします。
- 初回開催日を過ぎてからのお取り消しの場合はご返金はいたしかねますのでご了承ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3日前までに下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 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
期日

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。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み方法 ご入金確認後、メール案内をもってセミナー受付とさせていただきます



PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/143969>

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 **143969** をご入力し検索ください。

お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金案内をお送りいたしますので、期日までにご入金ください。当日のご視聴に関するご案内はメールにてご連絡いたします。万が一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

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)

※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。 ※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。



**QRコードから
お申し込み**

右のQRコードを読み取りいただき、
お申込みください。



**オンライン
対応!**

このような皆様に

- 訪問歯科部門を引っ張るリーダーや幹部を育成したい
- 在宅患者や施設患者を増やしたい
- 歯科における「地域連携室」を立ち上げたい



地域に支持されて
持続的に成長する

**訪問歯科部門
をつくる**



全5回開催

**訪問歯科
スタッフ
育成塾**



**育成塾で
身に付く
スキル**

業績向上 集患 施設営業

事務効率化 マネジメント

- 訪問歯科の業績管理や目標設定
- 訪問歯科のマニュアル制作
- 在宅ケアマネージャーとの折衝
- 人材を育成するための教育カリキュラム
- 介護施設への参入提案
- 訪問歯科事務と部門管理
- 地域における多職種(介護・医科)連携の進め方

主催

訪問歯科を伸ばすリーダー育成研修～集患からマネジメントまで～



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
〒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

お申込みは
こちら

お問い合わせNo.
T143969

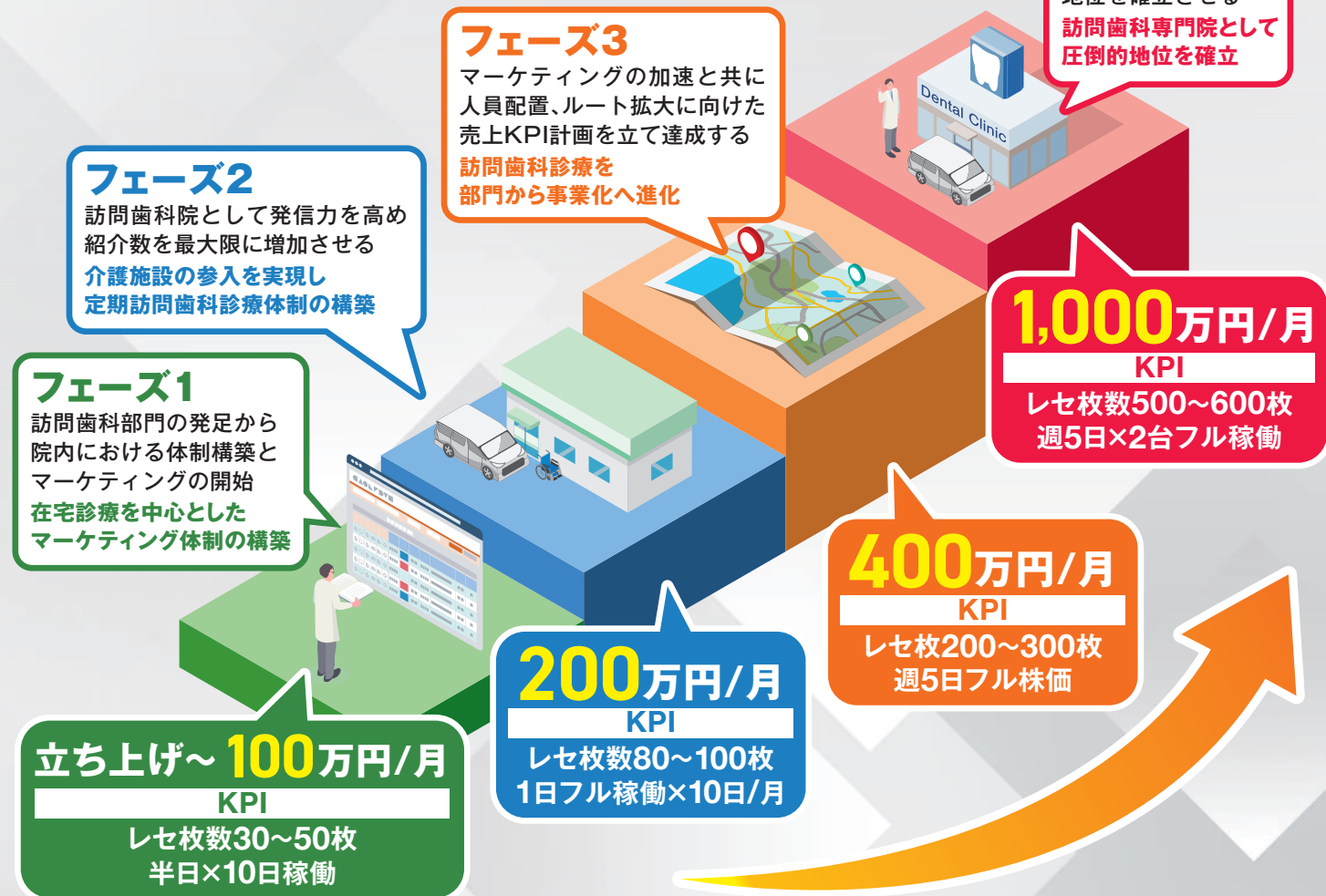


当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

143969 Q

訪問歯科売上成長モデル

現在の訪問歯科フェーズは？



持続的に訪問歯科を伸ばすために必要なスキルとは？

	訪問歯科の算定や介護知識	ケアマネジャーや施設スタッフと会話するために必要な、ADL、要介護度、サービス担当者会議といった介護現場の共通言語を習得できている。
	訪問数値管理	訪問売上・患者数だけでなく定期的な口腔ケアへの移行率や入院、逝去以外の離脱率、1ルートあたりの数値管理までできている。
	営業人員育成	定性的基本動作、コミュニケーション力だけではなく粘り強さ、折衝力を兼ね備えている。
	施設獲得	ケアマネジャー個人を対象としたBtoCだけでなくBtoBとして、訪問歯科診療体制を構築できている。
	地域連携、多職種連携ノウハウ	地域のケアとして紹介から紹介を生む連携構築ができている。

船井総合研究所の

地域に支持されて、持続的に成長する 訪問歯科部門をつくる 訪問歯科スタッフ育成塾とは？

「マーケティングスキル」と
「管理スキル」で
訪問歯科スタッフを育てる

単なる営業要員ではありません。医院の強みを活かしてケアマネジャー・施設管理者へ訴求する「マーケティング力」と、効率的なルート作成やスタッフ管理を行う「管理スキル」、この両輪を備え、医院の収益最大化に貢献できる人材へと育てる研修をご用意しております。



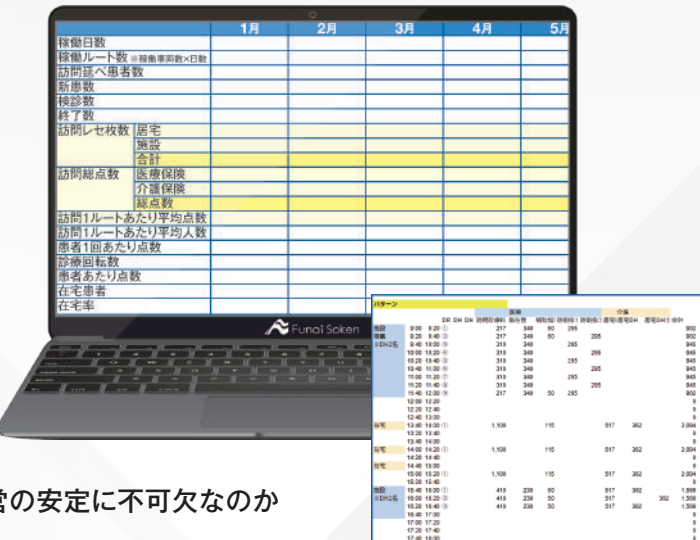
第1回

8/4

@オンライン

訪問歯科KPIと基本数値管理

導入期・成長期・安定期のフェーズ診断。基礎知識と訪問歯科の目標KPIの立て方(短期・中長期計画・行動計画)を医院の現在地から課題抽出を行っていただきます。



身につくスキル

- 訪問歯科の基本算定
- 必要な介護知識
- 抽出すべき管理数値の理解
- 部門化・事業化に向けた目標KPIの立て方

数字だけではなく訪問歯科を「単なる患者の高齢化や往診事業」ではなく「クリニックの柱となる事業」と捉え、経営目標を自分事として考えることができます。

解説講座内容 (一部)

- 訪問歯科業界時流解説
- なぜ今、訪問歯科が経営の安定に不可欠なのか
- 訪問歯科の経営要素
- 訪問における売上構造、利益率、重要KPI(レセ枚数、1日あたり生産性)の把握と理解
- 訪問歯科の事業成長モデルと事業計画の立て方

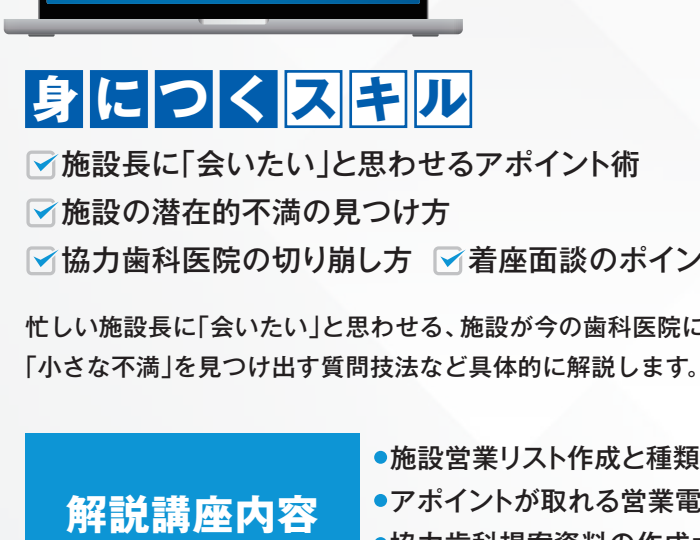
第3回

10/13

@オンライン

介護施設への参入・営業戦略

介護施設との【協力歯科医院契約】を締結するために必要な具体的営業手法(アプローチ、クロージング)と締結後のスタートダッシュで増患するの最大化の方法を学んでいただきます。



身につくスキル

- 施設長に「会いたい」と思わせるアポイント術
- 施設の潜在的不満の見つけ方
- 協力歯科医院の切り崩し方
- 着座面談のポイントと視点

忙しい施設長に「会いたい」と思わせる、施設が今の歯科医院に抱いている「小さな不満」を見つけ出す質問技法など具体的に解説します。

解説講座内容 (一部)

- 施設営業リスト作成と種類別営業戦略
- アポイントが取れる営業電話手法
- 協力歯科提案資料の作成ポイント
- 施設責任者との折衝力向上ポイント
- 営業管理体制の構築

口腔衛生管理・経口維持管理の体制構築について

訪問歯科診療に関するご提案書

おいしく 楽しく 安全に

第2回

9/9

@オンライン

在宅紹介の促進・広報活動戦略

地域のケアマネから「選ばれる」訪問歯科戦略を立て、「地域との連携」基盤を固める具体的手法を学んでいただきます。



身につくスキル

- 広報先選定及び優先すべきポイント
- 案内資料の作成ポイント
- ケアマネトークプレゼン力の習得
- 選ばれる訪問歯科の対応

知識、トーク、コミュニケーションを中心にケアマネジャーと同等に対峙できる能力を身に付けることができます。

解説講座内容 (一部)

- 広報先居宅介護支援事業所のリスト作成と提案資料の作成
- ケアマネジャーに選ばれる訪問歯科医院とは
- ケアマネジャーとの折衝力向上とコミュニケーションポイント
- 地域介護連携の仕組みと介入方法
- ケアマネ向け、利用者向け研修の内容ポイント

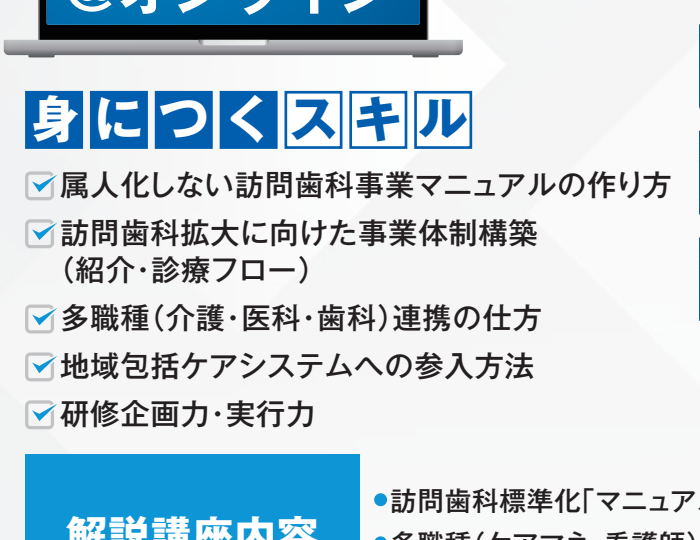
第4回

11/5

@オンライン

地域における訪問歯科医院の確立

競合がひしめく地域の中でどのように訪問歯科医院として存在していくか、多職種連携と地域包括ケアにおける関わり方を習得いただきます。



身につくスキル

- 属人化しない訪問歯科事業マニュアルの作り方
- 訪問歯科拡大に向けた事業体制構築(紹介・診療フロー)
- 多職種(介護・医科・歯科)連携の仕方
- 地域包括ケアシステムへの参入方法
- 研修企画力・実行力

解説講座内容 (一部)

- 訪問歯科標準化「マニュアル」作成
- 多職種(ケアマネ・看護師)連携の方法
- 現場コミュニケーション術成功事例
- 多職種連携研修会開催方法

訪問歯科標準化「マニュアル」作成

多職種(ケアマネ・看護師)連携の方法

現場コミュニケーション術成功事例

多職種連携研修会開催方法

第5回

12/9 水
現地開催@東京

訪問歯科事業を成長させる 【マーケティングスキル×管理スキル】の プレゼンテーション

第1回から第4回までの研修を通じて策定した、自院の具体的かつ実現可能な成長シナリオを発表していただきます。計画実行に必要なリソースと、想定される課題への対策案を論理的に提示します。

身につくスキル

- ✓これまでの学びを具体的かつ実現的に行動できる計画性
- ✓責任を持って部門を率引していくリーダーシップ
- ✓明日からアクションへ実行する具体的行動
- ✓リスクマネジメント力や課題解決力
- ✓多職種と連携するプレゼンテーション・折衝力

解説講座内容 (一部)

- 経営者と同じ目線に立つ「訪問歯科マネージャー」としての決意表明
- 明日からの具体的な初動アクション(1st Step)の宣言



各個人の発表に対し、コンサルタントが実務的かつ経営的な視点から客観的なフィードバックを実施します。5回の講座を通じて、オペレーションから経営戦略までを一気通貫で完成させます。

✓チェックリスト

訪問歯科部門を持続成長させるために必要なポイントを総まとめ

基本

- ☐ 訪問歯科や介護分野、地域包括ケアに関する基本的な知識を習得している
- ☐ 訪問歯科特有の業績管理や目標設定が適切に実施できている
- ☐ 訪問歯科部門の向上を目的とした定期的なミーティング体制が確立できている

集患 施設参入

- ☐ 訪問歯科の依頼に繋がる営業活動を定期的に行うことができる
- ☐ 営業活動を行うことができる知識や経験を備えた専門スタッフがいる
- ☐ 提案書やパンフレット、チラシ、季刊誌など、営業活動を行うための十分な資料を揃えている
- ☐ 介護施設に参入するために必要な提案手法(歯科検診、職員向け研修会、歯科連携の各種加算、など)を体得している
- ☐ (対施設などBtoBの)営業管理の仕組みが確立できている

訪問事務

- ☐ 訪問事務について、スタッフに過度な負担がないシステム化ができている
- ☐ デジタル化やDXにより、ペーパーレスを進めるなど、効率化を図ることができる
- ☐ 訪問事務の専門人材を育成できている

採用 教育 定着

- ☐ 訪問人材の適性を踏まえた求人採用が実現できており、成果に繋がっている
- ☐ 訪問歯科人材の成長育成のためのマニュアルやサポート体制が整えられている
- ☐ 訪問分野ならではの特性や負担を理解し、適切な評価設計を行い、人材の定着に繋がっている

船井総合研究所の

訪問歯科 人財育成塾 の特徴

1



「マーケティング力×管理スキル」で 地域連携マネージャーを育成

ここでいうマネージャーとは、単なる事務管理要員ではありません。医院の強みを活かしてケアマネジャーへ訴求する「マーケティング力」と、効率的なルート作成やスタッフ管理を行う「管理スキル」、この両輪を備え、医院の収益最大化に貢献できる人材へと育てる研修をご用意しております。

2



「訪問歯科のリーダーとしてのあり方」も共有

訪問歯科は外来と異なり、現場スタッフが個々に動くため、リーダーの視点一つで組織の士気が変わります。患者様、ご家族、施設担当者から信頼され、スタッフが主体的に動きたくなる「リーダーとしての視座・視点」を各ステップに合わせてお伝えいたします。

3



訪問歯科医院の成功事例を参考とした 「実例紹介」

実際に訪問歯科で圧倒的な成果を出している医院様事例から、リアルな取り組みや成功のポイントをご紹介します。現場の苦勞を知る「同じ立場のスタッフ」だからこそ感じた言葉とは、参加スタッフの翌日からの行動変化を促します。

4



インプットとアウトプットを同時に、 そして継続的に実行

研修の後半には、学んだ施策を自院の状況に合わせて計画に落とし込む「アクションプラン策定」を行います。一度きりの学びで終わらず、数ヶ月に分けて継続的に取り組むことで、集患や管理の実践と反復を繰り返し、「行動が変わる」「数字が出る」ことを目的としたプログラム構成になっています。

5



施策の浸透度、進捗度を コンサルタントが毎月確認・調整

「研修に行かせたけれど、現場に戻ると元通り」というお悩みを解決します。月次のご支援の際に、コンサルタントが研修内容の実行状況を確認。現場で起きている課題に合わせて微調整を行い、研修の成果を確実に医院の利益へと繋げることが本研修の最大の特徴です。※月次コンサルティングをご契約いただいている医院様に限ります。

☑️チェックリストに該当しなかった皆様は裏面申込へ!!