

**宿題 1** 課題図書と感想文

**伸びている会社、医院のトップ**は実に多くの本を読んでいます。多い人になると**月に10冊以上**は読んでいます。

ところが、**伸びていない会社、医院のトップやサラリーマン**になるとほとんど本を読みません。逆に、**スポーツ新聞やテレビ、マンガ、フライデー**ばかり見えています。**本を読まない人の多くは、成長しようという意識が低い**ように感じます。

今後、**医院が伸びていくためには、自分自身の人材開発**を行っていかねばなりません。そのためには、先ず、「知識・経験への挑戦」を行わなければなりません。「知識・経験への挑戦」を行う上で、最もコストパフォーマンスに優れたものが本だと思います。

実践経営塾に参加された方が成長し、医院が伸びていくために、本実践経営塾の参加者は、**毎回、次回までに最低でも1冊**読んで、**読書感想文を書いて、岩渕に提出**していただきたいと思います。何を讀んだらいいかわからないという人は、岩渕のおススメ書籍リストを参考にしてください。

**提出期限：大阪 6月1日（水） 東京 6月5日（日）**

**提出方法はFAXまたはE-mailとします**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場：basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場：basictokyo@consuldent.jp**

**提出物：読書感想文 各人1枚以上**

大変お忙しいことと存じますが、頑張ってくださいと思います。

**1500円の本を100万円の価値に変えられる人が成功する**  
のですから。

それから、本を読むときは、「**この本に書いてある内容をいかに使うか**」ということを考えながら、読んでください。ただ、やみくもに読むのではなく、「スタッフに話すときに使えないか」「患者さんと話すときに使えないか」「何か話のネタにならないか」「何か世の中の真実・真理が書いてないか」「自分の具体的行動に活かせないか」「自分の人生に役立てられないか」「医院の運営・経営に活かせないか」ということを考えながら読んでください。

宿題フォーマットのデータファイルはCD-Rではなく、ヤフーボックスに保存しております。

<http://yahoo.jp/box/Jiiv0t>（最後の6文字は大文字のジェイ[J]小文字のアイ[i]小文字のアイ[i]小文字のブイ[V]大文字のオー[O]小文字のティー[t]です） にアクセスしてファイルをダウンロードしてご利用下さい。

## 宿題 2 キーワード広告実践レポート

今回の第3講座でも申し上げましたが、キーワード広告はこれからの歯科医院のマーケティングにおいて超重要なウエイトを占めますし、その重要性はこれから増していくばかりです。

確かに、操作方法が分かりづらだけでなく、その設定には相当な労力がかかります。しかし、今、やっておかなければ、あと後、もっと大変なことになっていき、追いつくことができないぐらいの差となってしまいます。

今までの広告は分かりやすかったのです。

誰がどの広告を出してるか、はっきり分かりますので。

しかし、キーワード広告はネットの世界だけで完結しているので、目に見えません。

あなたがキーワード広告をやるのをためらっている間に、早い者勝ちの世界ですから、早くからキーワード広告をやった先生が成果を一人占めしてしまうことになるのです。

そうってから焦っても手遅れです。

本当はホームページの色々な取り組みをしていただきたいのですが、今年はキーワード広告のみに絞って、実践していただきたいと思います。

2006年に経営塾の宿題にブログを出しました。当時は随分、参加者に嫌がられました。しかし、後日、ほとんどの方が感謝されました。

なぜなら、それが時代の流れだったからです。

キーワード広告も明らかに時代の流れです。

今の時代、ほぼ全ての医院に看板があると思います。

あなたの医院の看板をネット上に出すと思ってください。

ネット上にあなたの医院の看板を出さなければ、あなたの医院のホームページに誰も訪れない時代がいつれ、やってきますから。

## 宿題・課題について

以下のステップでキーワード広告を設定してください。

1. キーワード広告を設定する

⇒ヤフーリスティング、グーグルのアドワーズ、どちらでもOKです。

⇒テキスト、参考書籍を参照しながらしっかり設定してください

2. 1ヵ月、運用してください

⇒遅くとも、4月末までに設定を完了させてください

3. レポートを作成してください

4. 以下の手順で運用結果のページをプリントアウトしたものをレポート共に送ってください

手順1. ログインしてください

手順2. 【Yahoo!プロモーション広告の場合】

同じ画面の少し下の「表示期間選択」をクリックして、「過去30日間」を選択してから、この画面をプリントアウトしてください。



手順2. 【Google アドワーズ広告の場合】

「キャンペーン」の期間選択を「過去30日間」にして、その画面をプリントアウトしてください。



提出期限：大阪 6月1日（水） 東京 6月5日（日）

提出方法はFAXまたはE-mailとします

FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利

大阪会場：basicosaka@consuldent.jp

東京会場：basictokyo@consuldent.jp

提出物：キーワード広告実践レポート＋結果画面をプリントアウトしたもの 各医院1枚以上

宿題フォーマットのデータファイルはCD-Rではなく、ヤフーボックスに保存しております。

<http://yahoo.jp/box/Jiiv0t>（最後の6文字は大文字のジェイ[J]小文字のアイ[i]小文字のアイ[i]小文字のバイ[V]大文字のオー[O]小文字のティー[t]です）にアクセスしてファイルをダウンロードしてご利用下さい。

**宿題3** モデル医院、繁盛医院見学レポート（全員提出）

今後、目指すべき医院になっていくにあたって、**モデルを作ること**は**非常に大切**なことです。頭でイメージするだけでなく、実際に実現している医院を見ることは非常にプラスになります。

また、繁盛している医院に行き、見学をさせていただくことは、**大きな刺激**になります。

したがって、**モデルとする医院、繁盛している医院を最低2医院****見学**に行き、レポートを書いていただくことも次回までの宿題とさせていただきます。

講義の中で直接的に触れることは難しいかもしれませんが、ご提出いただいたレポートは全員に配布し、共有化したいと思います。

**提出期限：大阪 6月1日（水） 東京 6月5日（日）**

**提出方法はFAXまたはE-mailとします**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場：basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場：basictokyo@consuldent.jp**

**提出物：モデル医院、繁盛医院見学レポート各自2枚**

※毎年、「実践会から見学先を紹介してもらえないんですか？」と言われますが、実践会から見学先のご紹介は行っておりません。

※見学先は経営塾と関係のない医院でも、全く問題ありません。

※見学先を真剣に考え、お願いして見学に行くことも実践の一部です。

**見学時の注意事項！**

- ・必ず、事前に院長にお電話して、「経営塾メンバーの〇〇です」と挨拶をしてから、見学に行ってください。
- ・見学にうかがう際には、必ず、お土産をお忘れなきよう、お願いします。
- ・見学の際は、ドクター、スタッフ、患者様の迷惑にならないよう、お願いします。
- ・見学先のツール類を勝手に持っていくなどの失礼な行為は慎んでください。

## 宿題・課題について

- ・ハード面の違いも大切ですが、ソフト面の違い、何故、違いがあるのかを考えるようにしてください。

- ・院長のみでなく、スタッフも見学に連れて行ってください。

- ・これまでに、見学を受け入れて下さる医院様より、見学者の不適切な態度、マナー違反という、残念な報告が届いております。スタッフ様の医院見学の必要性・重要性・マナーを統一した後、見学に行ってください。

- ・医院全員で見学に行くことがベストですが、やらされ感覚で見学に行っても、十分な気づきを得られませんし、なにより、見学を受け入れて下さる医院様にご迷惑がかかります。見学を受け入れて下さる医院様は、患者様がいらっしゃる診療中であり、時間をブロックして、説明を下さっています。ですので、医院見学に否定的なスタッフは、見学に連れて行かないようにして下さい。

- ・見学に行く前に、行く人全員での事前準備（自己紹介シート・ホームページ・ブログ・見学先医院から頂いた『見学時のお願い』を読む・質問項目をまとめる）を行い、事前準備を行えない方は、見学は、見送るようにして下さい。

事前準備で、見学時の行動・得られる結果も変わってきます。

どうぞ、皆さん、全員徹底でお願い申し上げます。

宿題フォーマットのデータファイルはCD-Rではなく、ヤフーボックスに保存しております。

<http://yahoo.jp/box/Jiiv0t>（最後の6文字は大文字のジェイ[J]小文字のアイ[i]小文字のアイ[i]小文字のブイ[V]大文字のオー[O]小文字のティー[t]です）にアクセスしてファイルをダウンロードしてご利用下さい。

## 宿題 4 チームミーティング実践レポート（1チーム1枚提出）

これから1年間、チーム活動を通して、最高のチーム作りを学んでいただきます。  
**経営塾で最高のチームを作ることが出来れば、必ずや、自分の  
医院でも最高のチームを作ることが出来ます。**

逆に、経営塾のように意識の高い人ばかりが集まっているところで最高のチーム  
を作れなければ、いろんな人が集まる自分の医院でも、最高のチームは作れない  
と考えてください。

経営塾のチームは実験場です。

ここでは**どんどん、失敗してください。**

**どんどん、チャレンジしてください。**

「本当はこうした方が良いと思うんだけど・・・」

「自分はいっときこういう行動、発言、態度をした方が良いと思うんだけど・・・」

といったことをどんどん、経営塾のチームの中で実践してみてください。

この経営塾のチームで上手く行ったことを医院でやってみてください。

きっと、自信を持ってやることが出来るはずです。

また、**仕事のことで困ったこと、悩みがあれば、経営塾のチーム  
の皆に相談**してみてください。きっと、自分の医院のメンバーに相談するの  
とは違うアドバイスがもらえるはずです。

これまで、1つの医院という狭い世界でしか考えられなかったことが**もっと広  
い視野で考え、医院や院長や仕事のことを捉えることが出来る  
ようになる**と思います。

そして、そのような狙いがこの経営塾のチーム制というものには込められている  
のです。単に、4回セミナーに来て、話を聞いて帰ってしまう。それでは、ここ  
にきている日本でも最高にやる気があって、最高にレベルの高い人たちから大い  
なる刺激を受けることが出来ません。仲間が出来ません。友達が出来ません。

それではあまりにも、もったいない。そんな思いが込められているのです。

**皆で力をあわせ、1つの目的に向かって、進んでいく、そして、  
その目的地に到達したとき、目標を達成したとき、その道のり**

**を歩む中で大いなるものを皆で手にしていることを理解すること**でしょう。

そして、その時、それが医院でも同じことだったんだということを理解されることと思います。

**医院を良くしていくために、絶対に欠かせないのは何でしょうか？**そうです。

ミーティングですね。

ですから、チームの皆さんで集まって、ミーティングをしていただきたいと思います。全国からメンバーが参加されているので、ミーティングをする場所や日時の設定が難しいかもしれませんが、それだけの価値があることは去年の経営塾で証明されました。

**経営塾第2回までに最低1回以上**

**経営塾第3回までに最低1回以上**

合計、2回以上、チームミーティングをやっていただきたいと思います。

お忙しい皆さんですので、**少なくとも、2回のうち1回はチームミーティングに参加**していただきますようにお願いします。

そして、チームミーティングを行った内容をまとめて、レポートをご提出下さい。

講義の中で直接的に触れることは難しいかもしれませんが、ご提出いただいたレポートで良いものは全員に配布し、共有化したいと思います。

**提出期限：大阪 6月1日（水） 東京 6月5日（日）**

**提出方法はFAXまたはE-mailとします**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場：basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場：basictokyo@consuldent.jp**

宿題フォーマットのデータファイルはCD-Rではなく、ヤフーボックスに保存しております。

<http://yahoo.jp/box/Jiiv0t>（最後の6文字は大文字のジェイ[J]小文字のアイ[i]小文字のアイ[i]小文字のブイ[V]大文字のオー[O]小文字のティー[t]です）にアクセスしてファイルをダウンロードしてご利用下さい。



**宿題 5** 月間目標パートナー実践レポート（全員提出）

今回、決めた経営塾ベーシックコースでのパートナーと月間目標採点表を相互に交換し、その進捗状況のサポートを最低1週間に1回、やっていただきたいと思います。

パートナー同士で目標達成をサポートしあうことによって、目標の達成度合いが明らかに高くなるからです。

最低限、以下のことをしていただきますよう、お願いします。

1. 毎月の月間目標は5日までにパートナーにメールまたはFAXにて送る

2. 1週間に1回はパートナー同士でメール、電話、FAXなどで連絡を取り、少なくとも進捗状況を報告しあう。できれば、相互にコミュニケーションを取って、サポートしあってください。

※パートナーとのやり取りは自分のレベルアップのためにやることですので、診療時間外にやるようにお願いします。

※忙しかったり、バタバタしているときでも、最低限、メールでの進捗状況の報告だけはパートナーにするようにお願いします。

3. 最後に「月間目標パートナー実践レポート」を作成し、提出する

**提出期限：大阪 6月1日（水） 東京 6月5日（日）**

**提出方法はFAXまたはE-mailとします**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場：basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場：basictokyo@consuldent.jp**

**提出物：月間目標パートナー実践レポート 各自1枚**

**※「月間目標採点表」はご提出いただく必要はございません**

宿題フォーマットのデータファイルはCD-Rではなく、ヤフーボックスに保存しております。

<http://yahoo.jp/box/Jiiv0t>（最後の6文字は大文字のジェイ[J]小文字のアイ[i]小文字のアイ[i]小文字のブイ[V]大文字のオー[O]小文字のティー[t]です）にアクセスしてファイルをダウンロードしてご利用下さい。

自由課題 実践事例報告

2016年より、フォーマットが変更になっています。ご注意ください！

一番最初にお話したように、**実践経営塾は「実践してなんぼ」**です。  
どんどん、実践して下さい。

実践する中で効果があったこと、効果がなかったこと、どんどん報告してください。  
実践結果もみんなで共有しましょう！

**経営塾に参加して聞いたことでも、これまでに自分で実践したこと**  
でも、OKです。

これまでに先生が実践した事例を自由にお書きください。  
成功事例だけでなく、**失敗事例もどんどん書いてください。**

「こんなことしたら、患者さんが喜んでくれた」  
「こんなことしたら、患者さんが増えた」  
「こんなことしたら、自費が増えた」  
「こんなことしたら、かえって不評だった」  
「こんなことしたら、スタッフが喜んだ」  
「こんなことしたら、良いスタッフが採用できた」  
「こんなことしたら、〇〇なことがあった」などなど  
「使ってみてすごくいい商品・器材」「頼んでみてすごく良かった会社」もOK

**提出していただいた方  
全員に実践会オリジナル  
グッズプレゼント！**

岩渕が見て、皆さんで共有化したほうがいいと思った場合は、経営塾で使わせていただきます。

ノウハウは出すことで、情報が集まります。ご自分のノウハウ、  
経験をまとめることは頭の整理がつき、非常に良いです。

**提出期限：大阪 6月1日（水） 東京 6月5日（日）**

**提出方法はFAXまたはE-mailとします**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場：basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場：basictokyo@consuldent.jp**

写真・パンフレット・DM・ツールなどを添付される場合は、お手数ですが、別途ご郵送ください。

宿題フォーマットのデータファイルはCD-Rではなく、ヤフーボックスに保存しております。

<http://yahoo.jp/box/Jiiv0t>（最後の6文字は大文字のジェイ[J]小文字のアイ[i] 小文字のアイ[i]小文字のバイ[V]大文字のオー[O]小文字のティー[t]です）にアクセスしてファイルをダウンロードしてご利用下さい。