2017年 歯科医院 地域一番実践経営塾 ベーシックコース
第2回のご案内

経営塾第１回が終わってから早いもので既に2ヶ月以上が経過しました。皆さんはこの2ヶ月間、どのように過ごされましたか？**経営塾に参加したことで、実践を積み重ねて**いらっしゃいますでしょうか。

経営塾第１回の内容をどれだけ活かせているでしょうか？

第１回にお伝えしたマーケティング、ホームページの内容はこれから歯科医院を経営していく上で欠かすことのできないものです。

また、経営塾第2回でお伝えする「モチベーション」の内容がスタッフにスムーズに浸透していくための状態を作っていくためにも、第1回でお伝えしたマーケティング、ホームページの内容を通して医院でできることを変えていくことが、大変重要になってきます。

そのためにも、第1回の経営塾でお伝えしたこと、経営塾の宿題を1つ1つ、しっかりと実践していってください。

経営塾第2回まで、まだもう少し時間があります。
既に**実践を積み重ねている方は更に加速**して、
この手紙を読むまで経営塾のことを忘れていて、**「しまった。忙しくて・・・」**と心の中で
自分に言い訳をしている方はこれから真剣に実践していただいて、
最高の状態をご自分で作っていただき、経営塾第2回でお会いしましょう。

経営塾は何もしないで参加しても、得られるものはあまりないかもしれません。
映画やアイドルのライブに行くのとは違うのです。

例えて言うならば、**経営塾はボクシングの試合と同じ**です。
その日までにどれだけのことをやって来れたのか、どれだけの準備をしてきたのか、それがその日に何を手にできるのかを決めるのです。

勝利を手にするのか、何も手にせずに敗北してしまうのか、それはこれからの経営塾という試合の日までに何をし、どんな準備をしたのか、どんな実践をしたのかで決まるのです。

最低限、宿題は提出していただきますよう、お願いします。
これは最低ラインであり、経営塾の最低基準です。
ここを最高の基準にしないようにお願いします。

そして、**パートナーとは連絡**をきちんと取れていますでしょうか。
チームの皆さんとはチームワークを高めるためにコミュニケーションを取れていますでしょうか。
チームリーダーに依存して、自分は関係ないと思っていないでしょうか。

パートナーとの関係、チームとの関係作りを通して、歯科医院でのチームワーク構築、人間関係構築に活かしていただきたいのです。

是非、そのような学びを得るためにも、**自分から行動を起こす**ことをしてみてください。
きっと多くのものが得られるはずです。

経営塾第2回で皆さんとお会い出来るのを楽しみにしております。
皆さんで、一緒に経営塾第2回も最高のものに仕上げていきましょう！
皆さんから提出される山のような実践事例と宿題を楽しみにしております。

ちなみに、**その医院がどれだけ成長するか**は**宿題と実践事例の提出量と質**を見れば、大体、予測がついてしまいます。やはり、結果はそのプロセスによって決まるのだと思います。

結果を出すためにも、今を全力で頑張って行きましょう！

経営戦略研究所　株式会社
歯科医院地域一番実践会　地域一番化マスター
岩渕龍正

１．場所と日程の確認

日程をお忘れになっている方もいらっしゃると思います。
ご確認の上、お間違いなくお越しくださいますよう、よろしくお願いします。

●大阪会場

日時：６月１８日（日）１１：００～**１８：３０**（受付１０：３０～）
終了後、懇親会となります
場所：シティプラザ大阪　２Ｆ中宴会場 SAN

●東京会場

日時：６月２５日（日）１１：００～**１８：３０**（受付１０：３０～）
終了後、懇親会となります
場所：品川フロントビル会議室

※講座終了時刻が延長する場合があります。帰りの新幹線・飛行機のご予約は１９：００前後に会場を出ることを想定してご予約ください。

※各会場の地図は別途ご案内しておりますので、当日は地図をご確認のうえ、お越し下さい。

２．第２回の講座内容

時間帯	講座内容
10:30～	受付開始
11:00～12:30	**参加者の実践事例紹介、宿題紹介とコメント** ご参加者から提出していただいた宿題と実践事例をいくつか紹介させていただきます。それを全員で共有化することで、実践していない人が実践しやすくなるようにしたいと思います。 また、コメントや実践のポイント、最新情報をお伝えします。
12:30～13:30	昼食 こちらでお弁当をご用意させていただきます。お昼休み中にも、課題が出ます。 お昼休は休み時間という考え方ではなく、ランチミーティングだと考えてください。
13:30～15:30 15:40～18:30	**地域一番化マスター　岩渕龍正の講座** **『モチベーションをあげる！』** モチベーションとは何でしょうか？どうして、モチベーションを高くキープすることが難しいのでしょうか？ 参加者の多くが「岩渕への質問」の中にモチベーションのことを書かれていました。それはスタッフだけでなく、院長もそうでした。 経営塾第２回では皆さんのモチベーションを上げ、経営塾に参加したからモチベーションが高くなったで終わるのではなく、自分で自分のモチベーションを上げる方法をお伝えし、皆さんのモチベーションが常に高くキープされるようにしていきたいと思っております。

※第２回は毎年、岩渕が熱く語りすぎ、時間が大幅にオーバーするため、２０１４年からゲスト講師の講座はありません。

歯科医院地域一番実践経営塾ベーシックコース第一回　宿題送付シート

〒221-0056 神奈川県横浜市金港町6−6 横浜みなと第一生命ビル 2F
経営戦略研究所(株)
サポーター 鳥居晃利 宛　　大阪会場：basicosaka@consuldent.jp
東京会場：basictokyo@consuldent.jp

FAX 045-440-0322
（このシートは郵送の際にもご使用下さい）

送信日：　　月　　日　　医院名：

氏名：　　（必ずご記入ください）

参加会場：　大阪　　東京　（いずれかに○をお付けください）

提出期限：
大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

実践事例の写真・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、弊社の会場担当宛まで別途ご郵送ください。

送付内容

読書感想文シート（全員提出）：　　部
キーワード広告実践レポート（１医院１枚提出）：　　部
キーワード広告ダッシュボード画面（１医院１枚提出）：　　部
モデル医院、繁盛医院見学レポート（全員提出）：　　部
チームミーティング実践レポート（チームで１枚提出）：　　部
月間目標パートナー実践レポート（全員提出）：　　部
実践事例報告シート（自由提出）：　　部　　「実践事例提出リスト」に必ずご記入下さい。

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトからダウンロードが可能です。
http://www.consuldent.jp/17basic

※該当項目に○をつけて下さい

Ｎｏ．	実践事例タイトル	今回提出	提出済み	差し替え	添付資料			
					今回添付	なし	別途郵送	PDF NG
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
１０								
１１								
１２								
１３								
１４								
１５								

※添付資料が充実している場合、縮小して白黒で印刷するよりも、キレイなＰＤＦファイルで経営塾メンバーに資料をお渡しする場合があります。添付資料をＰＤＦで配布するのがＮＧの場合のみ、上記の「ＰＤＦ　ＮＧ」の欄にチェックを入れてください。

連絡・特記事項（添付資料などがございましたらご記入ください）

３．課題について

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**を行っていかなければなりません。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、添付してあります**課題図書の中から、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。

提出期限：大阪　６月１日（木）　東京　６月４日（日）

提出方法はＦＡＸまたはＥ－ｍａｉｌとします

ＦＡＸは０４５－４４０－０３２２　まで

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※１人あたり上限５件まで

大変お忙しいことと存じますが、頑張っていただきたいと思います。
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専用サイトからダウンロードが可能です。

http://www.consuldent.jp/17basic

ベーシックコース　読書感想文シート

参加会場：　　チーム名：　　医院名：　　氏名：

書籍名：　　出版社名：

この本の中で自分に影響を与えたコトバ、文章
この本を読むことで得られた自分への気づき、学び
この本から学んだことで実践することを最低１つ
現在の実践状況、その結果・効果

経営戦略研究所　株式会社　　歯科医院地域一番実践会　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２
E-mail: 鳥居晃利宛　大阪：basicosaka@consuldent.jp　　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトからダウンロードが可能です。

http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

宿題２　*キーワード広告実践レポート*

第１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いだけでなく、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、後々、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。

そうな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ずれ、やってきますから。

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

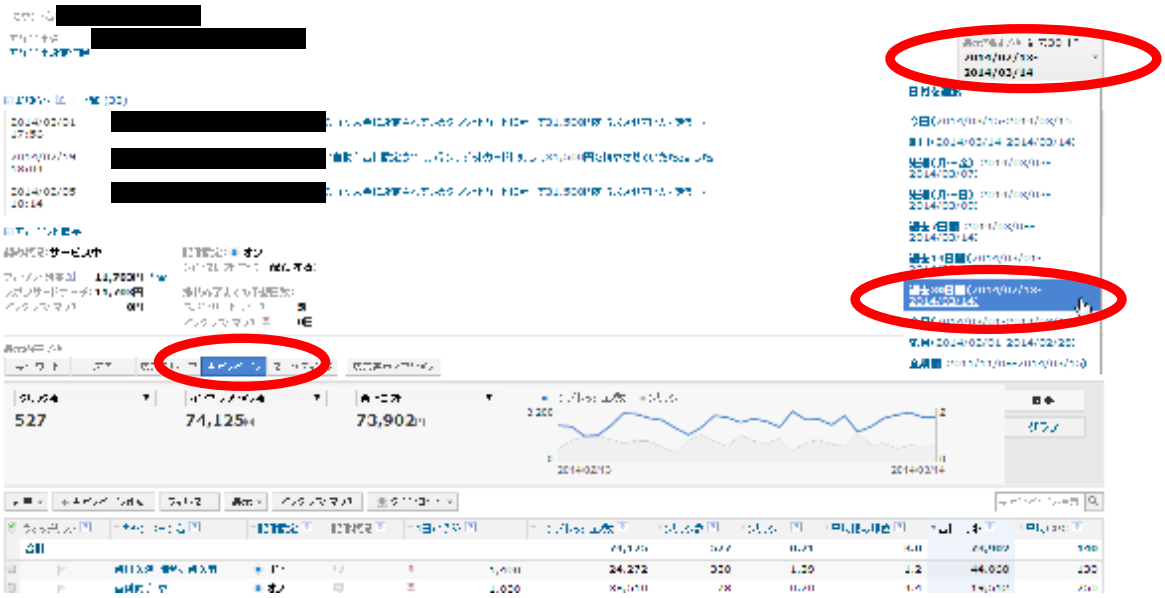
３．レポートを作成してください

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と共に送ってください

手順１．ログインしてください

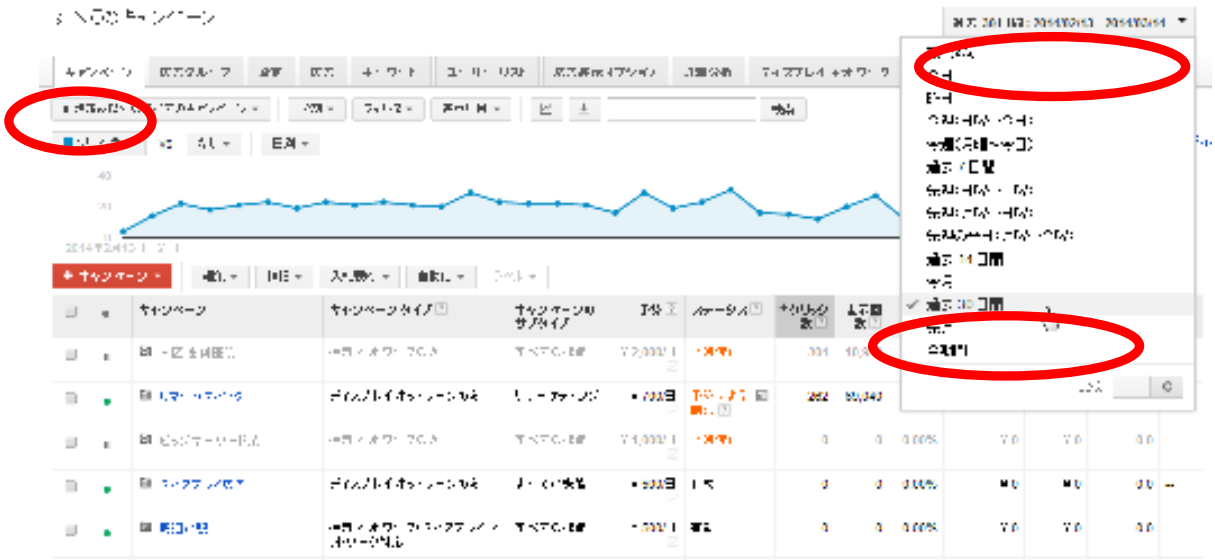
手順２．【Yahoo!プローモーション広告の場合】

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（木）　東京　６月４日（日）

提出方法はＦＡＸまたはＥ－ｍａｉｌとします

ＦＡＸは０４５－４４０－０３２２　まで

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専用サイトからダウンロードが可能です。

http://www.consuldent.jp/17basic

ベーシックコース　キーワード広告実践レポート

参加会場：　　チーム名：　　医院名：　　氏名：

キーワード広告の設定内容
設定したキャンペーン数：　　個 設定したグループ数：　　個 設定したキーワード数：　　個 設定した広告数：　　個 ディスプレイ広告：□設定済み　　□未設定 リターゲティング広告：□設定済み　□未設定 Ｇｏｏｇｌｅマイビジネス：□設定済み　□未設定 Ｙａｈｏｏ！とＧｏｏｇｌｅ：□両方設定済み　□片方のみ（　　） キーワード広告のオススメ書籍：□２冊とも読んだ　□１冊　□０冊
ーワード広告の結果
キーワード広告の設定をした日： これまでにかかった費用： ２０１７年５月のホームページ経由の新患数： キーワード広告を設定する前のホームページ経由の１ヵ月平均新患数：
実際にどのような取組を実践し、どのような成果が出ましたか？
更に成果を出すためにどのような取組をすれば良いと思いますか？
新たに設定するキャンペーン数：　　個 新たに設定するグループ数：　　個 新たに設定するキーワード数：　　個 新たに設定する広告数：　　個 ディスプレイ広告：□設定済みにする　　□未設定のまま リターゲティング広告：□設定済みにする　□未設定のまま Ｇｏｏｇｌｅマイビジネス：□設定済みにする　□未設定のまま Ｙａｈｏｏ！とＧｏｏｇｌｅ：□両方設定済み　□片方のみ（　　） キーワード広告のオススメ書籍：□２冊とも読む　□１冊は読む　□０冊 いつまでに上記を完了させますか？ どのようにして実行しますか？

経営戦略研究所 株式会社　歯科医院地域一番実践会　鳥居晃利 宛　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２
E-mail:　大阪：basicosaka@consuldent.jp　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトから
ダウンロードが可能です。
http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：
大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

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、**モデルを作るということは非常に大切**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（木）　東京　６月４日（日）

提出方法はＦＡＸまたはＥ－ｍａｉｌとします

ＦＡＸは０４５－４４０－０３２２　まで

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
・ 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、見学に行って下さい。

・ 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、説明をして下さっています。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。

ベーシックコース　モデル医院、繁盛医院見学レポート

参加会場：　　医院名：　　氏名：

モデル医院、繁盛医院のプロフィール	
・医院名： ・院長名： ・開業年数： ・院長の年齢 ・医院の所在地： ・立地条件：	・ユニット台数： ・スタッフ構成： ・１日平均来院者数： ・年間医業収入： ・自費率：

その医院の凄いところを３つとその詳細
１． ２． ３．

見学して学んだこと、刺激を受けたこと、実行しようと思うこと３つとその詳細
１． ２． ３．

経営戦略研究所　株式会社　　歯科医院地域一番実践会　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２
E-mail: 鳥居晃利宛　大阪：basicosaka@consuldent.jp　　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトからダウンロードが可能です。

http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

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は思うんだけど・・・」
「自分はもっとこういう行動、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（木）　東京　６月４日（日）
提出方法はＦＡＸまたはＥ－ｍａｉｌとします
ＦＡＸは０４５－４４０－０３２２　まで
担当：鳥居晃利　大阪会場： basicosaka@consuldent.jp
東京会場： basictokyo@consuldent.jp

ベーシックコース　チームミーティング実践レポート

参加会場：　　チーム名：　　医院名：　　氏名：

チームミーティング実施概要
・ミーティング実施日時： ・ミーティング実施場所： ・ミーティング開始時刻：　　ミーティング終了時刻： ・ミーティング欠席メンバー： ・ミーティング進行スケジュール：
チームミーティング実施前にどのような準備を行いましたか？
ミーティングで最高の結果を得るために、どのような工夫をしましたか？
ミーティングを実施したことでどのような成果が得られましたか？
次回、もっと最高のミーティングにするにはどうすれば良いですか？

経営戦略研究所　株式会社　　歯科医院地域一番実践会　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２
E-mail: 鳥居晃利宛　大阪：basicosaka@consuldent.jp　　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトからダウンロードが可能です。

http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

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（木）　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　まで
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

ベーシックコース　月間目標パートナー実践レポート（全員提出）

参加会場：　　医院名：　　氏名：

パートナーの医院名：　　パートナー氏名：

パートナーとのコミュニケーション回数

	目標提出	電話	メール	FAX	実践結果	気づき、得られたこと
3月第3週						
3月第4週						
3月第5週						
3月集計						
4月第１週						
4月第２週						
4月第３週						
4月第４週						
4月第５週						
4月集計						
5月第１週						
5月第2週						
5月第３週						
5月第４週						
5月集計						

※「目標提出」は提出した週に提出した日付を記入する

※「メール」「ＦＡＸ」は自分が発信した回数、「電話」は電話で話した回数を記入

※「実践結果」は各週の実践結果を○×△を自己評価して記入

パートナーとの関わりの中で学んだこと、気づいたこと、目標を達成するポイント、コツ

経営戦略研究所　株式会社　　歯科医院地域一番実践会　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２

E-mail: 鳥居晃利宛　大阪：basicosaka@consuldent.jp　　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトからダウンロードが可能です。

http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

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。どのジャンルを実践したか、シートの一番下にチェック☑をしてください。

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（木）　東京　６月４日（日）
提出方法はＦＡＸまたはＥ－ｍａｉｌとします
ＦＡＸは０４５－４４０－０３２２　まで
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。

※２０１５年から実践事例報告シートの提出上限数が１医院１５件に変更になりました。

ベーシックコース　実践事例報告シート

参加会場：　　チーム名：　　医院名：　　氏名：

事例タイトル：　　No.

実践したこと（商品の場合、商品名と内容／会社の場合、商品名と内容）
結果、どうなったか？
実践のポイント（商品などの場合、使い方など／失敗事例の場合、反省）

【実践事例の該当テーマにチェックをしてください】

□新患数ＵＰ　□患者数ＵＰ　□キャンセル率ダウン　□自費率ＵＰ　□患者満足度ＵＰ
□リコールＵＰ　□採用改善　□スタッフ教育　□仕組み化　□モチベーションＵＰ

経営戦略研究所 株式会社 歯科医院地域一番実践会　鳥居晃利宛　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２
E-mail:　大阪：basicosaka@consuldent.jp　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトから
ダウンロードが可能です。
http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：
大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

ベーシックコース　チーム実践事例報告シート
（各チーム３件まで　）

※提出は任意　提出時はチーム代表者がご提出ください

参加会場：　　チーム名：

事例タイトル：　　No.

実践したこと（商品の場合、商品名と内容／会社の場合、商品名と内容）
結果、どうなったか？
実践のポイント（商品などの場合、使い方など／失敗事例の場合、反省）

経営戦略研究所　株式会社 歯科医院地域一番実践会　鳥居晃利宛　ＦＡＸ．０４５－４４０－０３２２
E-mail:　大阪：basicosaka@consuldent.jp　東京：basictokyo@consuldent.jp

宿題フォーマットのデータファイルは専用サイトから
ダウンロードが可能です。
http://www.consuldent.jp/17basic

提出期限：
大阪　６月１日（木）
東京　６月４日（日）

４．出欠のご確認

第二回の実践経営塾にご欠席される方、日程が合わないので別会場でご参加される方は、大変お手数ではございますが、下記にご記入の上、開催日２日前までにFAXを送信していただきますよう、宜しくお願い申し上げます。

※日程が合わないので別会場に参加される方で、既にご連絡いただいている方は、ＦＡＸは不要です。

歯科医院地域一番実践経営塾 ご欠席連絡書 FAX.045-440-0322 担当：鳥居晃利

日程：大阪会場／平成２９年6月１８日（日）　　東京会場／平成２９年6月２５日（日）

ふりがな		ふりがな	
貴院名		ご参加者名	
ご参加予定会場	東京　　大阪	備考	

※ 院長が欠席した場合のみ、講演を収録したＤＶＤを送らせていただきます。恐れ入りますが、撮影は東京会場の物に統一させていただくことをご了承ください。

※ スタッフ様のみのご参加の医院様は、お一人目の登録の方（代表者様）のご欠席の場合に、ＤＶＤをお送りいたします。

※ 日程のご都合が合わない場合、別会場に参加されることが可能ですので、事前にご連絡ください。また、既にご連絡いただいている場合は、結構です。

参加会場の振り替えは日程の合わない方を最優先させていただきます。ご了承下さい。

５．講演収録ＤＶＤの販売

経営塾メンバーの方から、「復習のために、ＤＶＤが欲しい」という声をいただきます。経営塾は非常に秘匿性の高い会で、内容が外部に出回ることはしたくありません。しかし、希望者が多いようなので、ＤＶＤの販売をいたしますが、医院外の方や、歯科医師会関係者に見せる、ダビングして渡すということのないよう、お願い申し上げます。万が一、そのようなことがあり、参加者やゲスト講師に何らかの圧力や不利益があった場合、即刻、ＤＶＤの販売を取りやめますので、ご了承下さい。これは、欠席者にお送りしているＤＶＤも同様です。

講演収録ＤＶＤ申込書

FAX.045-440-0322
担当：鳥居晃利

●下記の送付先ご住所とご注文の商品にセット数を記入の上、本用紙をＦＡＸにて送信下さい。

商品名	価格	申込数量
歯科医院　地域一番実践経営塾 第２回　講演収録ＤＶＤ	２１，６００円 （税込み・送料・手数料込み）	セット
歯科医院　地域一番実践経営塾 全４回　講演収録ＤＶＤ	８６，４００円 （税込み・送料・手数料込み）	セット

※商品お届時期：第１回分　お申込から１週間以内
第２回分　７月下旬
第３回分　１０月下旬
第４回分　１２月下旬

※お支払方法：代金引換えにてお願いします。
※不良品（返品送料は弊社負担）以外の返品はご容赦下さい。
※お問い合わせ：TEL　０４５－４４０－０３１２

ふりがな		ふりがな	
貴院名		担当者名	
ご住所	〒		
ＴＥＬ		ＦＡＸ	