

# 2017年 歯科医院 地域一番実践経営塾 ベーシックコース

## 第3回のご案内

経営塾第2回から早いもので第3回の開催が目前に迫ってきました。

皆さん、**モチベーションはアゲアゲですか？**

第2回でも皆さんにお伝えしましたが、**モチベーションは行動することによってのみ、上がっていきます。「うーん。モチベーションが上がらない。どうしてだろう？」**と1人でうなっている、何も変わりません。

**1つずつ、1歩ずつ、前に進んでいくしかないのです。**

経営塾第2回が終了してからの**この2ヶ月、皆さんは何をしましたか？**

どんな新しいことをしましたか？

経営塾第2回で学んだことの何を実行しましたか？

**その実行の数だけ皆さんのモチベーションは上がっていきます。**

**「なかなかやれないんだよ」という方にオススメの方法**があります。

それは**図書館に行く**ことです。

**自分をやらざるを得ない環境に追い込むことは1つの重要な能力**です。

図書館でなくてもいいのですが、そのようなやらざるを得ない環境を見つけ、そこに自らを追い込むことは非常に重要です。

私は図書館が休みの日に、わざわざ有料の自習室を探して、1日2千円を払って、やらざるをえない環境に自分を追い込んだこともあります。**時間をブロックして、集中して取り組むことによって生産性は上がります。**

**生産性が上がって成果が出るとモチベーションもさらに上がります。**

皆さんは見学先の医院の院長、スタッフのお話、ゲスト講師の話を聞かれて、どのように感じましたでしょうか？もちろん、皆さんとの違いはあると思います。

では、その違い、その差を埋めるために、何ができるでしょうか？

その大きな違い、差に驚き、「自分には無理だ」と思っていないですね。

必ず、できることがあります。**今、あなたができる範囲の最大限をちょっと超えるぐらいまで頑張って取り組んでみて下さい。**

そして、スタッフの皆さん、第2回の私の話を聞いて、どう思いましたか？

**「確かに、頂上のない山に登れないのは分かるけど・・・」**

そんな風に思いませんか？

今の世の中では、自分が目指すべき、山の頂上を見つけることは簡単ではありません。

だからこそ、そこにしっかりと向き合ってほしいのです。

そして、その**山の頂上をどこか違うところに求めるのではなく、先ずは、目の前の仕事の先に頂上を考えることが重要**です。

**先ず、目の前にあるあなたにできること、それは何でしょうか？**

それに正面から向き合い、経営塾第3回までの間、真剣に取り組んでみてはいかがでしょうか？

今から、経営塾第3回まで、まだ時間があります。

**この時間の中でどれだけの行動が起こせるでしょうか？**

どれだけのことを実践できるでしょうか？

もう、時間がないからできないや

ではなく、

**まだ時間があるから、あれもやってみよう、これもやってみよう**

そんな姿勢で是非、取り組んでみてはいかがでしょうか？

私と妻の泉は、昔、世界名作劇場で放送していた**アニメ『愛少女ポリアンナ物語』**と一緒に観ました。これが本当に素晴らしいのです(以前、日本一のメルマガ「平成進化論」でも取り上げられてました)。

ポリアンナは幼くして、お母さんとお父さんに先立たれてしまいます。

お父さんは亡くなる前にポリアンナに言うのです。

**「『よかった探し』をきなさい。そうすれば、おまえは幸せになれるから」と。**

そうです。

**どんな時にも、どんな嫌なことがあった時にも、どんな辛い時にも、「良かった！」を探すのです。**

**「良かった！」が見つかり、必ず、そこには感謝が生まれます。**

**それが人を幸せへと導くのです。**

**そして、その気持ちが歯科医院と院長・スタッフを成功へと導くのです。**

是非、日々の診療・生活の中でも、スタッフとのかかわりの中でも、常に「良かった！」を探してみてください。

この「良かった探し」の達人になる時、あなたは「成功の三条件」の1つである「プラス発想」が身につくのです。

経営塾ベーシックコース第3回の会場で「良かった探し」の達人になったあなたとお会いできるのを楽しみにしています。

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

**岩淵龍正**

# 1. 場所と日程の確認

日程をお忘れの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：9月3日（日）11：00～18：00（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

※ 第2回と同じ会場となります。

## ●東京会場

日時：9月10日（日）11：00～18：00（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


※ 第1回と同じ会場となります。第2回の会場とは異なりますのでご注意ください。

※各会場の地図はヤフーボックスよりダウンロード可能です。当日は地図をご確認のうえ、お越し下さい。

※講座内容によって30分程講座が延長することがあります。

お帰りの時間には余裕をお持ちください。

## 2. 第三回の講座内容

時間帯	講座内容
10:30～	受付開始
11:00 ～ 12:30	<b>参加者の実践事例紹介、宿題紹介とコメント</b> 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、提出していただいた方からコメントを加えていただきます。 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 ～ 13:15	<b>昼食</b> 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。
13:15 ～ 14:45	<b>ゲスト講師の講座</b>  <b>神奈川県開業 さかえ歯科クリニック</b> <b>院長 薩摩林 昭 先生</b> <a href="http://sakaeshika.com/">http://sakaeshika.com/</a> 2011年経営塾に初参加。 開業から16年間、月間医業収入300万円前後を行き来する暗黒時代を経験。2011年に経営塾に参加してから、わずか4年で年間医業収入1億円を突破。経営塾参加前から約3倍の急成長。 素直かつ着実に実践をやり通す。実践をやり抜くために、院長室で寝泊まりする日々を送るほど。 その姿勢が患者様とスタッフを引き寄せ、強い組織を実現。 2015年10月、念願の医院移転を成功させた。 その姿を見て、多くの歯科界の院長先生、スタッフが刺激を受け、共に高めあう関係を構築している。
14:55 ～ 16:10 16:20 ～ 18:00	<b>地域一番化マスター 岩淵龍正の講座</b> <b>『予防+わくわくの医院にする』</b> 予防+わくわくの医院にするためには、どのようなことをすればいいのでしょうか？ 様々なイベントを行うことはもちろん必要です。 しかし、それ以外に根本的なコンセプトをしっかりと定めることが重要です。 患者様のために、痛くなく、怖くなく、行きたくなるような歯科医院を作るためにどのようなコンセプトで、どのようなことをしていけばいいのかをお話しさせていただきます。 また、その先に、継続的に歯科医院に予防のために通い続けていただくためにはどうすればいいのかをお伝えします。

# 歯科医院地域一番実践経営塾ベーシックコース第二回 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

サポーター 鳥居晃利 宛 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)  
(郵送でお送り頂く場合、お手元にコピーを一部  
残していただき、お送りください。)

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)

## 送付内容

読書感想文シート (全員提出 1人最大5件まで): \_\_\_\_ 部

モチベーションアップシート (全員提出): \_\_\_\_ 部

年間目標設定用紙 (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 (1医院最大15件まで)

## 提出期限:

大阪 8月16日(水)

東京 8月18日(金)

※宿題提出資料の中に写真、カラー画像のものが含まれている場合、FAXですと真っ黒に表示されてしまいます。メールか郵送での送付をお願いします。

「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>

オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

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（全員提出 ※1人5件まで）

**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」を行わねばなりません。「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っています。

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っています。

**提出期限：大阪 8月16日（水） 東京 8月18日（金）**

**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**

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専用サイトからダウンロードが可能です。**

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

オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

# 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 鳥居晃利 宛 FAX. 045-440-0322  
E-mail: 大阪: basicsaka@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>  
オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

**提出期限：**  
**大阪 8月16日(水)**  
**東京 8月18日(金)**



## 宿題2 モチベーションアップシート（全員提出）

第三講座でお話しをした**モチベーションは非常に重要**です。

医院が、院長がどのような状態であろうとも、**懸命に頑張りが続けられる人**もいれば、医院が、院長がどんなに良くても、**ダメなところを探し出し、文句を言い続けて、自分のモチベーションと周りのモチベーションを下げる人**もいます。

あなたが**ペーパーモチベーション**でこれから**仕事**をしていくのか、それとも、

あなたがこれから、生涯に渡って、**プラチナモチベーション**で**仕事**をしていくのか、それによって、あなたは全く同じ能力、同じ人間であったとしても、**全く別の人生を歩むことになる**と思います。

あなたの今後の人生を輝かしいものにしていくために、あなたはこれから、**自分で自分を燃やすことのできる人**になり、**多くの人の心にやる気の火を灯すことのできるような人材**になっていただきたいと思います。

そして、そのような人が**リーダーとなり、医院を、そして社会を良くしていく**んだと思います。そのようなリーダーがこの経営塾から輩出されることを私は願っています。

そのためには、今日、学んだことを「**知っている**」レベルで終わらせるのではなく、「**実践している**」さらに「**できる**」レベルにまで引き上げていただくことが非常に重要です。

そのために、**今のあなたの状況を自分自身で見つめ**、今日、学んだモチベーションの内容を**どのように活かしていくか**を決め、そして**明日から実践**をして行っていただきたいと思います。

それを「**モチベーションアップシート**」にまとめてください。

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素晴らし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 8月16日（水） 東京 8月18日（金）**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場 basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場 basicitokyo@consuldent.jp**

**提出物：モチベーションアップシート 各自1枚**

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>

オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

参加会場：          チーム名：          医院名：          氏名：

[illegible]

日付	プラス言葉	笑顔で挨拶	院長にプラス言葉 態度	ありがとう	怒らない	本音、実践事例を読む	練習、勉強、準備、予習	下の3行を 日、きちんと書く人が成長する 1 良かったこと 2 、 3 どうしたら良くなるか、
月 日 ( )								
月 日 ( )								
月 日 ( )								
月 日 (日)								
月 日 (月)								
月 日 ( )								
月 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 22 日 ( )								
月 2 日 (日)								
月 2 日 (月)								
月 2 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 日 (日)								
月 日 (月)								
月 日 ( )								
月 2 日 ( )								
月 日 ( )								
月 日 ( )								
月 日 ( )								
月 日 (日)								

日付	プラス言葉	笑顔で挨拶	院長にプラス言葉態度	一日二〇回	ありがとう	怒らない	本〇、実践事例を読む	準備、予習	練習、勉強、	下の3行を 日、きちんと書く人が成長する 1 良かったこと 2 、 3 どうしたら良くなるか、
月 日 (月)										
月 日 ( )										
月 日 ( )										
月 日 ( )										
月 日 ( )										
月 2日 ( )										
月 日 (日)										

まとめ

<p>モチベーションアップのための リ みを日 、実践できるようにどのような行動をしましたか それによってどんな気持ち、行動の変化が自分とメンバーにありましたか</p>
<div></div>

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>  
オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

提出期限：

大阪 8月1 日 ( )

東京 8月18日 ( )

### 宿題3 目標設定用（全員提出）

第三講座でお話しをした「目標設定用」を作成させて、ご提出下さい。

これは2017年という年を素晴らしい1年にするためにも、大きな意味を持ちますので、十分な時間を取ってあげてください。

**一番大切にしなければいけないのは自分**だと思いますが、**自分を見つめる時間、自分のことを考える時間**というのを人は忘れがちではないでしょうか。自分のために、この機会に、じっくりと時間をとってあげてください。

そして、自分の自分、行動分野をしっかりとしてみてください。**自分自身に正面から向き合ってみてください。**、目をそむけていた自分、自分でわかってはいたけど見ないようにしていた自分がいるはずです。それをしっかりと見つめ、自分自身を成長させるきっかけをつかんでみてください。

**行動分析のそれぞれの項目には、最低5個は記入**するように意識してください。また、具体的行動目標は20個に留まらず、30でも、40でも記入してください。

これを機に、効果のいものにするためにも、オススメした『**カリスマ体育教師の常勝教育**』『**原田隆史の成功塾（DVD付き）**』もしくは『**夢を絶対に実現させる方法！（DVD付き）**』**全て日経BP社 原田隆史【著】を必ず読んで、DVDも見て**成長するようにして下さい。※アマゾンに在庫がない場合は日経BP社から注文をして下さい。

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素晴らし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 8月16日（水） 東京 8月18日（金）**

**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：目標設定用紙 各自1枚**

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>

オンラインストレージを利用してお提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

病院名：		氏名：		今日の日付：		目標達成期日：		
目標達成のための奉仕活動			家庭：			職場：		
達成目標	最高の目標：							
	中間の目標：							
	絶対達成できる目標：							
目標達成より得られる利益								
行動分析		仕事が上手くいっている時の状態			仕事が悪くいっている時の状態			
心								
仕事の能力								
体生活								
		最高の目標を達成するために予想される問題点			解決策			
心								
仕事の能力								
体生活健康、その他								
具体的行動目標(優先順位別、できやすい行動目標から)				期日		期日		
1.						11.		
2.						12.		
3.						13.		
4.						14.		
5.						15.		
6.						16.		
7.						17.		
8.						18.		
9.						19.		
10.						20.		
成功へ導く決意表明								
成功へのセルフワーク								
向上ルーティーン				切捨てルーティーン				

出典：『カリスマ体育教師の常勝教育』（日経BP社 原田隆史【著】）に加筆、修正

これから1年間、チーム活動を して、最 のチーム 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いい人ばかりが まっているところで最 のチーム を ねなければ、いろんな人が まる自分の医院でも、最 のチーム は ね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・・・」

「自分はもっとこういう行動、 、態 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 へ行ったことを医院でやってみてください。  
きっと、自 を持ってやる事が出来るはずです。

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 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 い世 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 いがこの経営塾のチーム というものには められているのです。  
に、回 へて、話を いて帰ってしまう。それでは、ここにきている日本でも最 にやる気があって、最 にレベルのいい人たちから大いなる を受けることが出ません。 間が出 ません。 が出 ません。

それではあまりにも、もったいない。そんな思いが 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 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 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。

一ティン です 。

ですから、チーム の さんで まって、一ティン をしていただきたいと思います。全 からメンバーが参加されているので、一ティン 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 があることは の経営塾で 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、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 8月16日（水） 東京 8月18日（金）**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場 basicsaka@consuldent.jp**

**東京会場 basictokyo@consuldent.jp**

**提出物：チームミーティング実践レポート 各チーム1枚**

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>

オンラインストレージを利用してお提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

※チームで表の方1枚がご提出するようにお願いします。



# ベーシックコース チームティン 実践レポート

参加会場： チーム名： 医院名： 氏名：

チーム	ティン	実践	要
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ チームティン 実践 日時：</li> <li>・ チームティン 実践 場所：</li> <li>・ チームティン 開始時： チームティン 終了時：</li> <li>・ チームティン メンバー：</li> <li>・ チームティン 行ス ジール：</li> </ul>			
チーム	ティン	実践	にどのような を行いましたか
チームティン で最 の結果を得るために、どのような をしましたか			
チームティン を実践 したことでどのような成果が得られましたか			
何回、もっと最 の チームティン 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 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>  
オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

**提出期限：**  
**大阪 8月16日(水)**  
**東京 8月18日(金)**

## 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、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、なくとも状況をしあう。できれば、にコミュニケーションをとって、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、時間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 8月16日（水） 東京 8月18日（金）

FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利

大阪会場 basicosaka@consuldent.jp

東京会場 basicctokyo@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ありません

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>

オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

# ベーシックコース 月間目 パート 一実践レポート (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 一とのコ ーション回

	目標 提出	電話	メール	FAX	実践 結果	気づき、得られたこと
6月第4週						
6月第5週						
6月集計						
7月第1週						
7月第2週						
7月第3週						
7月第4週						
7月第5週						
7月集計						
8月第1週						
8月第2週						
8月第3週						
8月第4週						
8月集計						

※「目標提出」は提出した 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 一との わりの中で学んだこと、気づいたこと、目 を 成するポイント、コ

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: basicsaka@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>  
オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

**提出期限：**  
**大阪 8月16日(水)**  
**東京 8月18日(金)**

最 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 して下さい。  
実践結果もみんなで共有しまし 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、**  
です。

これまでに先生が実践した事 を自 にお書きください。

成 事 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 んでくれた」  
「こんなことしたら、患者さんが えた」  
「こんなことしたら、自 が えた」  
「こんなことしたら、かえって だった」  
「こんなことしたら、スタッフが んだ」  
「こんなことしたら、良いスタッフが 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 品・ 」 「 んでみてすごく良かった会 」も

**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！**

が見て、 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。

ウ ウは出すことで、 が まります。ご自分の ウ ウ、経験をま  
とめることは の 理がつき、非常に良いです。

**提出期限：大阪 8月16日（水） 東京 8月18日（金）**

**FAXは045-440-0322 担当：鳥居晃利**

**大阪会場 basicosaka@consuldent.jp**

**東京会場 basicctokyo@consuldent.jp**

**提出物：実践事例報告シート 1 医院最大15件まで**

**提出物：チーム実践事例報告シート 1 チーム最大3件まで**

写真・パンフレット・D ・ ールなどを添付される場合は、お ですが、 ご郵送くだ  
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>

オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願い  
いたします。

# ベーシックコース 実践事 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（ 品の場合、 品 と内容 会 の場合、 品 と内容）

結果、どうなったか

実践のポイント（ 品などの場合、使い方など 事 の場合、 ）

実践事 の該当テーマに1つだけチェックをしてください

患 P 患者 P キ ン ル ダウン 自 P 患者 P  
リコール P 用 スタッフ み化 モチベーション P

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: basicsaka@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>  
オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

提出期限：

大阪 8月16日(水)

東京 8月18日(金)

# ベーシックコース 実践事 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（ 品の場合、 品 と内容 会 の場合、 品 と内容）

結果、どうなったか

実践のポイント（ 品などの場合、使い方など 事 の場合、 ）

実践事 の該当テーマに1つだけチェックをしてください

患 P 患者 P キ ン ル ダウン 自 P 患者 P  
リコール P 用 スタッフ み化 モチベーション P

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 F A X. 0 4 5 - 4 4 0 - 0 3 2 2

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>  
オンラインストレージを利用してのご提出の際は、保管期限に余裕を持って設定をお願いいたします。

提出期限：

大阪 8月16日（水）

東京 8月18日（金）

## 4. 出欠のご確認

第 回の実践経営塾にご される方、日程が合わないので 会場でご参加される方は、大変お ではございますが、下記にご記入の上、開 日2日 までに A を送 していただきますよう、 しくお願い 申し上げます。

※日程が合わないので 会場に参加される方で、 にご連絡いただいている方は、F A Xは 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28年9月22日（木） 東京会場／平成28年9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 り 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、「 のために、D Dが しい」という をいただきます。経営塾は非常に の い会で、内容が に出回ることにはしたくありません。しかし、 者が多いようなので、D Dの をいたしますが、医院 の方や、 医 会 者に見せる、ダビン して渡すということのないよう、お願い します。 が 、そのようなことがあり、参加者や スト講 に何らかの 力や 利 があつた場合、 、D Dの を りやめますので、ご了承下さい。これは、 者にお送りしているD Dも同 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3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

※商品お届け時期：第1回分 お申込から1週間以内

第2回分 お申込から1週間以内

第3回分 10月下旬

第4回分 12月下旬

※お 方 ： 引 えにてお願いします。

※良品（品送料は ） の 品はご容 下さい。

※お い合わせ： 0 5 0 0 3 1 2

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