

あなたの目の届かないところで
スタッフが患者さんの**満足度**を
下げているとしたら…

あなたは、どうしますか?

こんな悩みをお持ちの先生へ

- ✓ 受付スタッフの対応でキャンセル率が上がっているとしたら、あなたはどうしますか?
- ✓ スタッフの患者さんへの接し方が原因でクレームがでたら、あなたはどうしますか?
- ✓ 良かれと思っているスタッフとの接し方が間違っているとしたら、あなたはどうしますか?
- ✓ 意中の人材を採用したのに、3ヶ月で退職希望となったら、あなたはどうしますか?
- ✓ 実はあなたがスタッフの誕生日を知らないことこそ儲からない理由だとしたら、あなたはどうしますか?

もし、あなたが
これらのようなことで
悩んでいるなら…

あなたの歯科医院で患者満足度を高め、リピート率を高める秘訣。
そして、スタッフの入れ替わりに左右されない
安定した歯科医院経営の秘訣。

すべて

**スタッフマネジメント・セミナーDVDで
解決できます。**



多くの歯科医院が経営難に陥っている…

現在、歯科医院の数は全国で約68,000件、歯科医師の数は10万人以上です。

この数がどれだけ多いかは、街中でよく見かけるコンビニエンスストアでさえ、全国で現在50,000店強であることからよくわかる
と思います。※ 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会調べ

コンビニエンスストアのように毎日立ち寄ってみようという場所でもありませんから、競争過多になっているという歯科業界の
現状は想像に難くないでしょうし、実際あなたもよくご存じだと思います。

そして、先進国の中でも日本は定期歯科受診率が圧倒的に低いという状況も、きつとご存じでしょう。

歯科医院経営を良好にするカギとはいったい…

歯科医院が治療や予防を必要とする患者さんを**定期的に歯科医院に呼ぶ教育・啓蒙**ができていないこと

**歯科医院として患者満足度の向上を目指し、
リピート率を高める。**

歯科医院全体がひとつのチームとして、取り組む必要があるということです。

裏面をご覧ください!→

Q 患者満足度とリピート率を高めるためにいかに**スタッフをマネジメント**するか？

A 従業員満足度を高めるミーティングと面接の仕組み化。 これこそスタッフ・マネジメントの極意です！

「歯科医院のためのスタッフ・マネジメントセミナー」があなたに約束すること。

それは、患者満足度を高めるカギを握るスタッフの満足度を高め、患者さんが安心してあなたの歯科医院に通うことができ、結果としてリピート率が高まっていく歯科医院を生み出すことです。

「歯科医院のためのスタッフ・マネジメントセミナー」を試すことにより、あなたが得られるメリットや技術を一部ご紹介！

テーマ1 「スタッフ・マネジメントの必要性」編

歯科医院経営はヒト対ヒトのビジネスです。
リピート率を高めるのは院長先生であり、スタッフです。

テーマ3 「信頼残高」編

ある1人のスタッフとの関係において築かれた信頼のレベルを指します。「引き出し」が多いと信頼という残高は減っていきます。

テーマ5 「個人面談」編

勝ち組と言われる経営状況が良好な伸びている歯科医院では、個人面談をシステム化しています。

テーマ2 「スタッフ・マネジメントの4つのシステム」編

ミーティング・面談、マニュアル&チェックシート、教育カリキュラム、人事評価システムの4つ…実はこれだけではありません。

テーマ4 「ミーティング」編

スタッフの意見を聞き、そしてスタッフに院長の話伝えるミーティングと個人面談は重要です。

テーマ6 「面談当日の流れ」編

7つの「うまくいく」流れで、個人面談が
医院経営にもたらす効果はより
大きくなるでしょう。

この「歯科医院のためのスタッフ・マネジメント」セミナーDVDにより、あなたの歯科医院は

✓ **スタッフの満足度(ESの向上)** ✓ **患者満足度(CSの向上)** ✓ **患者さんのリピート率** が高まります！

歯科医院のための スタッフ・マネジメント

スタッフを理解できるミーティングと個人面談の極意

No.1 スタッフマネジメントの必要性／No.2 スタッフマネジメント4つのシステム／
No.3 信頼残高／No.4 ミーティング／No.5 個人面談／No.6 面談当日の流れ

今なら!!

特別価格 39,800円 → **29,800円**



お申し込みは

講師 歯科医師 黒飛 一志 (くろとび かずし)

大阪大学歯学部卒業後、おおぞらデンタルクリニックを設立。
口コミでコンサルティングの依頼が殺到したことからマーケティングとマネジメントの支援会社デントランスを設立。
コンサルティングを依頼した歯科医院の100%が売上増を達成するという非常識な実績を持つ。

**同封の申込み用紙で
お申込ください**