

自費根治の成約が多すぎて
1ヶ月先まで予約が取れない！

根管治療をしっかり行う医院として
Dr 採用強化につながった！

患者様が自然と自費の根管治療を 選択する仕組み構築セミナー

特別な技術がなくても自費の根管治療は可能です。自費の根管治療として、最初に始めやすいところはどこか。私が構築し実践した、患者様に喜んでいただいている仕組みをお伝えします。

マーケティングコースで学べる内容

1：根管治療が必要な患者への自費説明アプローチ方法

自費の根管治療には、断髄・抜髄と感染根管治療の2パターンがあるかと思えます。この2パターンは、自費説明のアプローチのタイミングや方法がまったく異なります。ここでお話しさせていただく点は、どのような症例に、どのようなタイミングで、どのように説明をするのかです。

2：根管治療患者の集患方法

自費の根管治療を求めている患者様を獲得していく必要があります。抜歯宣告を受けた患者様はネットを駆使して自費での根管治療を求めています。CTや顕微鏡の導入をしている医院が増えてきた今患者様はどの医院を選べばよいのか迷っています。そういった自費のニーズが強い患者様の集患方法を解説します。

3：自費の根管治療がドクター採用を解決する！？

歯科医師の採用は採用が難しいと言われていた歯科衛生士の何10倍も難しいとお感じのことと思います。今の歯科業界を見渡すと、ドクター採用に困っていないのはごく一部の医院と言えます。最新設備の導入やマニュアルの作成、評価制度の構築などをしていても採用には繋がらないケースが良く見られます。

マウスピース矯正やインプラントの自費診療を学べるといっても、扱っている医院数は多く大した差別化にはなりません。

当院では新人ドクターの採用において自費の根管治療を前面に打ち出し若手ドクターの採用に成功しています。その仕組み・ノウハウをお伝えします。

4：根管治療の価格設定

どれくらいの価格帯なら患者様から自費の根管治療を選んでいただけるのか。マーケティング視線での価格設定、そして患者様の心理的背景を考慮した価格設定をすることが必要となります。抜髄、感染根管治療の値付け設定についてそれぞれ触れていきます。

テクニカルコースで学べる内容

- 1：最初に取り組むべき、自費エンドメニュー
- 2：実際の使用器具
- 3：ラバーダムを1分でかける方法など準備
- 4：ミラーテクニックはどうしているのか
- 5：顕微鏡がない場合はどうしているのか
- 6：処置の流れをステップごとに解説
- 7：トラブルシューティング
- 8：術後に痛みがでたらどうするのか

など、よくある疑問に答えていきます。

Q 自費の根管治療は、ドクター1人体制でも実施できますか？

できると思います。ただし、いろいろな器材が必要です。それは今後セミナーでお話していきます。徳倉歯科口腔外科・矯正歯科では、原則1人でできる体制を作っています。ただし、助手さんが1人いていただくと、楽なのは事実ですね。

Q 当院に顕微鏡がありません。この取り組みは可能ですか？

生活歯髄切断であれば高倍率ルーペで対応可能だと思います。破折ファイル除去、感染根管治療、パーフォレーションリペアは、顕微鏡がないと難しいと思います。しかし、最初は生活歯髄切断から始めていくのが良いと思いますし、患者さんの多くが生活歯髄切断による歯の神経の保存を望まれます。まずはそこを医院における仕組みとしてつくりあげてから、顕微鏡を導入されると良いと思います。

Q 自費の根管治療は、これまでも自費で説明すると選んでもらえませんでした。選んでもらえるポイントはなんでしょうか？

自分の身体を守るかどうか、将来の歯のトラブルを避けるために、どんな選択が可能なのか、健康上のメリットは何なのかをわかりやすく説明すること。そして、患者さんにとって根管治療は、なぜ不人気なのかを理解し、そこを解決してあげられれば、良いと思います。その内容をセミナーでお話します。

令和3年2月25日(木)19時～21時30分

マーケティング・テクニカルコース

令和3年3月14日(日)8時30分～11時

マーケティング・テクニカルコース

会場：WEB開催(先着定員100名)

お申し込み/お支払いページはこちら

2月25日(木) お申し込み/お支払い
締め切り 2月20日(土)

3月14日(木) お申し込み/お支払い
締め切り 3月9日(火)



※締め切り日を過ぎますと、次回以降の開催時の受講となります (開催日未定)。
ご返金処理は、事務手数料 5000 円 (税別)

講師紹介

医療法人社団PLVS VLTRA
徳倉歯科口腔外科・矯正歯科
理事長 院長 歯科医師・博士 (歯学)

徳倉 圭

中央大学法学部法律学科 卒
愛知学院大学歯学部 卒
朝日大学大学院口腔構造機能発育学講座歯科矯正学分野
修了

愛知県名古屋にて、2016年11月に開業。開業1年で売上1.5億、自費率45%越えのペースを達成し、予防型矯正での安定的な相談数&成約数を得るカウンセリング体制を確立。現在は、4年目で単院売上4億を突破。矯正治療のみならず、根管治療に力をいれている。

【現在】日本矯正歯科学会 認定医
朝日大学医科歯科医療センター 障害者歯科 医員



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部医療事業開発G

榎本 徹也

横浜国立大学経営学部国際経営学科 卒

在学中は、組織行動論を専攻し、組織体制構築や現場のマネジメントに対して深い知見を有する。船井総研に入社後は、一貫して歯科業界に従事。一般歯科のWEB集患マーケティングや予防型歯科創り、小児歯科分野や自費の根管治療の強化等幅広く歯科医院をサポートしている。

