

売上5～6000万で、次のステージに行きたい先生

へ

なぜ、この**仕組み**を入れると患者さんとスタッフの満足度がアップして、売上が急上昇するのか？

第4期歯科カウンセリング塾説明会のお知らせ

7月7日(日) **新大阪**にて開催 限定15名(参加料¥5000)

医院に、カウンセリングと仕組みを導入して、簡単に医院のレベルアップを達成します。売上やスタッフ問題にもう悩む必要はありません。右肩上がりの医院を作ります。

【特典】これだけで売上アップできる初診カウンセリングシート贈呈

売込みではない、加藤歯科医院オリジナルのカウンセリングだからうまくいきます

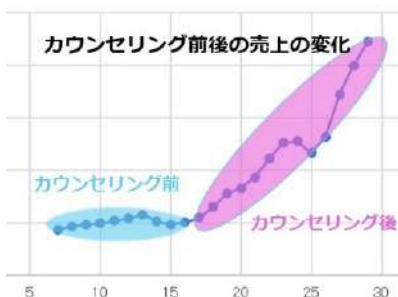
歯科カウンセリング塾に参加した医院様の実績	
A 歯科医院様	セミナー期間中3か月で、414 万円売上アップ
B 歯科医院様	セミナー期間中3か月で、236 万円売上アップ
C 歯科医院様	セミナー期間中3か月で、195 万円売上アップ
この他、参加した医院様すべてで、売上のアップ達成できました。	

歯科カウンセリング塾に参加したすべての医院様で、3か月で売上アップに成功しています。歯科には珍しい**返金保証**を、付けています。何故か？それは、簡単な仕組みにしていますので、すべての医院で実践でき、やれば確実に成果が出るからです。ぜひ、説明会でそれを確認してください。

初めまして、札幌市東区で開業している歯科医師の加藤と申します。開業して25年になります。最初の10年以上は、売上が上がらずスタッフの問題でも悩んでいました。が、今はスタッフが自主的に働いてくれ、自費もスタッフが決めて私は診療に専念する理想の状態



になりました。売上も5000万から2億2700万まで上がり、患者さんの満足度も高いです。加藤歯科医院でうまくいったことをお伝えすると、ほかの医院様でもよい成果を出しました。



その決め手は、カウンセリングと医院の仕組化です。今回の歯科カウンセリング塾では、売上をあげながら、スタッフが生き生き働いてくれるようになる医院の改善法を実践します。当院のカウンセリングは、他とは違うオ

リジナルです。ここでしか聞けない、貴重な機会になります。説明会では歯科医院経営に必要な目からうろこの話を、させていただきます。

◆なぜ、すべての歯科医院で売上があがるのか？

- ①カウンセリングと仕組みを導入する『理由・なぜ』なのかを、スタッフの方にわかりやすく説明します。
- ②スタッフの方には、自費を毎月平均800万を売上げる当院TCが、丁寧に指導します。
- ③加藤歯科医院で実際に使っているツールなどすべて提供して、すぐに実行できるようにします。
- ④仕組みを導入しますので、院長先生の忙しさが減ります。スタッフの活性化・戦力化をしていきます。
- ⑤スタッフにもストレスのかからない方法です。むしろ、喜んでもらえます。
- ⑥患者さん満足度アップとスタッフ満足度アップを同時に進めていきます。バラバラではうまくいきません。
だから、**実践しやすく、結果も長続きする**のです。

◆歯科カウンセリング塾の感想 参加した院長先生は

- ・大変有意義なセミナーで、どこの医院でも取り組んでいけるようなわかりやすい手法を用いて、大きな成果が期待できます。(HT 先生)
- ・スタッフ全員が医院の収入向上に目を向けて、セミナーで学んだことを即実践してくれた(TI 先生)
- ・以前は、すべて院長が一人で頑張るというスタイルでしたが、スタッフにいろいろな仕事を任せても、思ったよりもきちんとやってくれるということが分かりました。院長は手を動かす、ほかはスタッフに任せるということが実践できました。(MA 先生)

◆歯科カウンセリング塾の感想 参加したスタッフの方は

- ・自費の補綴物に決めるまで、詳しく説明していないのにスパッと決まってしまうところはすごいと思いました。
- ・自分自身の働き方(患者さんへの対応、診療の効率など)見つめなおすことができました。自分のトークが向上してくる。上達してくると仕事が楽しく感じてくるし、私生活で人と話すときもとても役立つ(SH さま)
- ・今までと診療のやり方が全く変わったので、最初は難しそう、大変そうだなと思っていましたが、実際に医院でやってみて、カウンセリングを取り入れた方が、患者さんとの会話が増えたり、全体の治療プランが分かりやすくなったり、今までは先生からの OK サイン待ち。という時間が多かったのですが、待ち時間にやってあげられることができ、スムーズに治療ができるようになってきたと思います。(MN さま)
- ・患者さんと治療や補綴について話すのが、苦手でしたが、話す機会が増えました。以前より、積極的に私費治療について話すことが多くなりました。医院の改善点も、積極的にとりくむことができそうです。(MY さま)
- ・カウンセリングの大切さや、医院をよくするためのセミナー。話がとても分かりやすい

◆この説明会でお話しする内容

- ①売上を確実にアップさせるのに必要な2つのこととは？
- ②歯科カウンセリング導入で、即効売上アップにつながる4つのメリットとは？
- ③カウンセリング導入の3ステップとは？
- ④カウンセリング導入で成功するために必要なベースとは？(これがとても大切です。)
- ⑤カウンセリングと仕組みを導入する適切な順番とは？
- ⑥患者さんに信頼されるには？

⑦自費が増えるポイントとは？

この他にももちろん、歯科カウンセリング塾について、詳しい内容を説明いたします。

◆最後に

実は、カウンセリングをしてみると、患者さんは悩みや欲求を聞いてもらえずに、困っている方が大勢いらっしゃいます。そのような患者さんを救うためにも、ぜひ先生の医院にもカウンセリングを導入してください。さらに、スタッフとの関係を改善したり、売上アップを希望される方は、この説明会にぜひご参加ください。

以前の私は多額の借金をして開業したため、いつも通帳とにらめっこで辛い日々を過ごしてきました。スタッフともうまくいきません。売上をあげたくてもどうしたらいいのか、暗中模索でした。スタッフに、売上を上げたいとも言えませんでした。本当に辛かったです。

そこで、そのような、過去の自分と同じように苦勞をされている先生のお力になればと考えました。もし、先生がどうしたら医院の成果が上がるのだろうか？ どうしたらスタッフとうまくいくのか？ 歯科医師として、儲け主義などと言われないで、売上を上げていくにはどうしたらいいのか？ と悩まれているのなら、まずは、このセミナーへの参加をお勧めします。同じ歯科医師として、本音で話します、絶対に損はさせません。

※ここには書けないような、秘匿性の高いお話もします。ぜひ、いらしてください。

札幌市東区北 30 条東 7 丁目3-18 医療法人社団 加藤歯科医院 理事長 加藤誠也

セミナー開催日 7月7日(日曜日) 12:30 開場 午後1時から 4 時ころまで(約 3 時間)
会場 新大阪駅近くのセミナー会場 参加料 ¥5000

セミナー申し込み : 下欄を記入して、今すぐ FAX をお願いします

問い合わせ、申し込みはメールでも受け付けます。 kato.dc@nifty.com まで、お気軽にどうぞ

※限定15名様ですので、できるだけ早期の申し込みをお願いいたします。

いますぐ、下欄を記入し、FAX お願いします。3 日以内に、会場、支払方法などを連絡します。

医院名		
お名前		
メールアドレス	@	
電話番号と FAX 番号	(Tel)	(Fax)
	(電話連絡に都合の良いお時間は？ 時ころ)	

FAX 番号03-6800-2016まで 24 時間受付

