

自費率を高めるカウンセリングシステム ～導入手順と歯科コーディネーターによるカウンセリングの実際～

歯科医院経営

歯科医院経営実践マニュアル

vol.29

【院長必読】自費診療への決め手

- ★ 保険診療から自費診療へのシフトを成功させるために……
- ★ 歯科医のその先にある、患者さんの生活と喜びを満たすために……

なぜ歯科医院にカウンセリングシステムが必要か
カウンセリングシステムによる7つのメリット
カウンセリングシステム導入スケジュールと実際
カウンセリングシステム導入手順と、算定課
カウンセリングシステム導入の各種ツールの準備
歯科コーディネーターのためのカウンセリング教育を徹底する
カウンセリングの実際とその手順

著者
デンタル・マーケティング
代表取締役社長
寶谷 光教



自費率を高める カウンセリングシステム

～導入手順と歯科コーディネーターによるカウンセリングの実際～

クインテッセンス出版株式会社

A5判・176頁 定価2,100円(本体2,000円・税5%)
モリタコード805361

“保険診療”から“自費診療”へのシフトを確実に成功させる手順と決め手!

患者減・売上減に悩む今、自費診療にシフトし、自費率をアップさせ、経営を安定させるには、カウンセリングシステムの導入が不可欠。そのための手順・準備資料・専任スタッフの配置・シナリオ・コーディネーター教育などを実践的に紹介する。

主な内容

- 第1章 なぜ歯科医院に
カウンセリングシステムが必要か
- 第2章 カウンセリングシステム導入による
7つのメリット
- 第3章 カウンセリングシステム導入の
スケジュールと実際
- 第4章 カウンセリングシステムの
導入準備と人員配備
- 第5章 カウンセリングのための
各種ツールの準備を
- 第6章 歯科コーディネーターのための
カウンセリング教育を徹底する
- 第7章 カウンセリングの実際とその手順



寶谷 光教 株式会社デンタル・マーケティング
代表取締役社長

指導歯科医院は、すでに200を超えており、多数の成功事例をつくれてきた歯科医院専門のトップコンサルト。歯科医院の現場で起こるさまざまな問題に対し、他業界でのコンサルティングの成功事例を交えながら実践的な改善策を提案し、高いコンサルティング成功率を誇っている。歯科医院の増収対策、組織の活性化、自費率向上、評価制度の導入等を得意としており、「経営に対する発想転換により業界にイノベーションを起こす!」がモットー。中小企業診断士。

第3刷

発売中

第2刷

NEW

NEW



寶谷光教：著
2,100円(税込)



寶谷・大崎：著
2,100円(税込)



領木誠一：著
2,100円(税込)



佐藤綾子：著
2,100円(税込)



佐藤 匣：著
2,100円(税込)



クインテッセンス出版株式会社

〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目2番6号 クインテッセンスビル

TEL. 03-5842-2272 (営業) FAX. 03-5800-7592 <http://www.quint-j.co.jp/> e-mail mb@quint-j.co.jp

歯科医院経営歯科医院経営実践マニュアルシリーズ

(**絶賛発売中**)



患者さんとの心と信頼をつかむ
コトバづかい
話し方

山岸弘子：著
定価 2,100 円（税込）



今すぐ使える
人材評価と
給与決定システム

竹田元治／岡 輝之：著
定価 2,100 円（税込）



金持ち歯科医になる!
利益を出す経営の極意

山下剛史：著
定価 2,100 円（税込）



誰も教えてくれなかった!
歯科医院経営の秘訣

青山健一：著
定価 2,100 円（税込）



紹介・口コミで
患者さんは
絶対増える

澤泉千加良：著
定価 2,100 円（税込）



山岸弘子：著
定価 2,100 円（税込）



山下剛史：著
定価 2,100 円（税込）



水木さとみ：著
定価 2,100 円（税込）



田上めぐみ：著
定価 2,100 円（税込）



小山雅明他：著
定価 2,100 円（税込）

歯科医院経営実践マニュアルシリーズ その他

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Vol. 2 Q&A 職場のトラブルこんなときどうする | <input type="checkbox"/> Vol. 19 開業医として成功するには"成功する常識"がある |
| <input type="checkbox"/> Vol. 4 イラストで見るスタッフのワーキングマニュアル | <input type="checkbox"/> Vol. 20 ゲーム感覚で医院の数字に強くなる |
| <input type="checkbox"/> Vol. 10 スタッフの早期戦力化と
やる気を高めるコーチング技法 | <input type="checkbox"/> Vol. 21 増患増収の予防歯科医院づくり |
| <input type="checkbox"/> Vol. 11 院長もスタッフも生き活き!
小さい組織で大きな成果を生み出す実践ステップ | <input type="checkbox"/> Vol. 22 患者さんに好かれるスタッフ習慣術55 |
| <input type="checkbox"/> Vol. 12 歯科医のためのチョッとおしゃれな経営分析 | <input type="checkbox"/> Vol. 23 成功する院長は人間関係づくりがうまい |
| <input type="checkbox"/> Vol. 13 患者さんを増やす歯科マーケティングのすすめ | <input type="checkbox"/> Vol. 24 あなたの歯科医院を90日で成功させる |
| | <input type="checkbox"/> Vol. 26 巧みな情報発信は成功する院長の条件 |

きりとり線

Vol. 29 冊

モリタコード 805361

歯科医院経営
実践マニュアル

注文書

FAX:03-5800-7592

Vol.28 冊	Vol.27 冊	Vol.26 冊	Vol.25 冊	Vol.24 冊	Vol.23 冊
モリタコード 805356	モリタコード 805347	モリタコード 805344	モリタコード 805333	モリタコード 805328	モリタコード 805318
Vol.22 冊	Vol.21 冊	Vol.20 冊	Vol.19 冊	Vol.18 冊	Vol.17 冊
モリタコード 805307	モリタコード 805302	モリタコード 805298	モリタコード 805289	モリタコード 805282	モリタコード 805267
Vol.16 冊	Vol.15 冊	Vol.14 冊	Vol.13 冊	Vol.12 冊	Vol.11 冊
モリタコード 805263	モリタコード 805259	モリタコード 805252	モリタコード 805248	モリタコード 805243	モリタコード 805237
Vol.10 冊	Vol.9 冊	Vol.8 冊	Vol.7 冊	Vol.6 冊	Vol.5 冊
モリタコード 805232	モリタコード 805225	モリタコード 805220	モリタコード 805215	モリタコード 805210	モリタコード 805205
Vol.4 冊	Vol.3 冊	Vol.2 冊	Vol.1 冊	計 冊	注文します
モリタコード 805201	モリタコード 805196	モリタコード 805192	モリタコード 805187		

●お名前

●貴院名

●ご指定納入店

●ご住所 (〒)

●TEL

●FAX

支店・営業所