

「3つの質問に答えるだけで、患者さんに選ばれるクリニックになれる！」増患対策セミナー

院長先生・院長夫人限定 先着10名

(本セミナーで院長先生にお聞きする3つの質問)

1. 初めて来られた患者さんに、「何故、このクリニックに来られましたか？」と聞いていますか？
2. その患者さんが来られた理由はなんですか？
3. その理由を自分ではどのように感じますか？

(上記3つをお答えいただくことにより)

「自院が選ばれている本当の理由、患者さんへの解りやすい伝え方」が明らかに！ →増患に！

- 日時: 3月1日(日) 14:00~16:00
- 場所: スルガ銀行 渋谷支店(マークシティ14階)
- 講師: 株式会社ドクター総合支援センター
代表取締役 近藤隆二
- 参加費: 無料
- 定員: 10名(先着順)
※定員に達した以降の申込みについては、その旨ご連絡いたします。
- 申込み: 下記申込書のFAXをお願いします。
- 主催: 株式会社ドクター総合支援センター
TEL: 03-6272-5565
- 照会先: スルガ銀行株式会社
都心営業部 特別推進チーム
TEL: 03-3279-5571(担当: 石田)

【セミナープログラム】

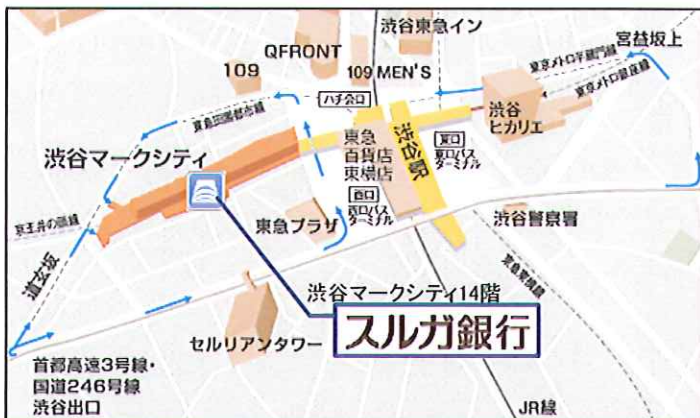
1. クリニックを経営するとは？
2. 自院の真実の姿を患者さまに伝えることの重要性
3. 患者さまの視点から選ばれる理由を探る(実習)
4. 選ばれる理由はクリニックを元気にする
5. 質疑応答、個別無料相談会のご案内

【セミナー参加院長先生の声】

- ・「クリニック経営で一番重要なことが、後回しになっていた。」
- ・「医療の専門性以外にも選ばれる理由があることがわかり目からウロコだった」
- ・「患者さんの求めることがHPで伝わっていないとわかった。」
- ・「自分の当たり前が、患者さんには当たり前ではなくそこを理解することが選ばれる理由だとわかった。」

【講師プロフィール】

- ・1957年生まれ 愛媛県今治市出身
中央大学・経済学部卒
- ・医業経営コンサルティング歴 約10年
- ・「部分最適ではなく全体最適」をモットーに「お客さまにとっての本当に良いこと」をベースにコンサルティングを行う。
- ・その提案スタイルに共感される院長先生は多く 継続的にコンサルティングを受ける先生多数



※セミナー終了後、スルガ銀行にご相談を希望される場合はドクター専門アドバイザーが対応させていただきます

このまま切らずに、FAX: 03-3279-5574(スルガ銀行)にお送りください。

「3つの質問」増患対策セミナー参加申込書...セミナー当日は、名刺を頂戴いたします。

貴医院名		ご住所	
お名前		役職	
TEL		FAX	

左記申込書のお客さま情報については主催者およびスルガ銀行が適切に管理し、本セミナーに関連する情報提供、および同種のセミナーのご案内に使用します。

社内使用欄	担当部署		担当者名	
-------	------	--	------	--

※プライバシーポリシーは当社ホームページに記載しております。

<http://www.surugabank.co.jp/surugabank/common/privacy/>