

院内ニンゲンカ、ケイの おなやみ Q&A



院長&スタッフがおたがいに
わかり合えるためのガイドブック

【著】 中原三枝 (社)スタイリッシュパフォーマンス協会

院長&スタッフに贈る
“働きやすさ”改革の特効薬!

診療に追われる歯科医師や歯科衛生士らが、日ごろから十分にコミュニケーションをとるのは意外と難しいもの。しかし、それができれば煩わしい人間関係の悩みから解放され、患者さんよりよい診療を受けられます。その実現に向けて企画されたのが本書です。1つの共通テーマに対し、院長・スタッフそれぞれの考えを解説。差し詰め“院内の橋渡し”の役割を果たします。院内の人間関係がスムーズになるヒントが盛りだくさんの本書を、ぜひご活用ください。



B5判変型・176頁・オールカラー
本体3,400円+税

CONTENTS

- | | |
|--|--|
| <p>1章 「組織」 Q. 明確な指示を出すことがリーダーの仕事
Q. 報・連・相を身につける 他</p> | <p>5章 「経営」 Q. 数字意識をもって行動する
Q. 数字意識をもって“できる”スタッフを目指す 他</p> |
| <p>2章 「人事」 Q. よい人材を見極める面接のポイント
Q. 自分に合った職場を見つける方法 他</p> | <p>6章 「福利厚生」 Q. 忘年会なんてやりたくない
Q. 忘年会がつまらない 他</p> |
| <p>3章 「教育」 Q. 新人を迎える準備
Q. 新人としての心構え 他</p> | <p>7章 「エトセトラ」 Q. スタッフを理解できない
Q. 院長を理解できない 他</p> |
| <p>4章 「診療」 Q. 来院中断への対策
Q. 来院中断を減らしたい 他</p> | <p>8章 「書き込みドリル」</p> |

詳しい
情報は
こちら



取扱店

D_o株式会社 デンタルダイヤモンド社

〒113-0033 東京都文京区本郷3-2-15 新興ビル
TEL. 03-6801-5810(代) / FAX. 03-6801-5009

DD homepage URL
<https://www.dental-diamond.co.jp/>

／ 歯科専門税理士が教える ／

年商

1億円 医院の 設計図

【著】山下剛史(税理士法人キャスダック)

年商

1億円 医院の 設計図

お金が残る歯科医院を作る法則、
教えます。

年商1億円を達成している歯科医院は、全国約5%。
データベースから浮かび上がった成功歯科医院の「設計図」を公開!

歯科医院の未来は
「広告」、「人材」、「器材」の投資で決まる!

DENTAL DIAMOND 社

A5判・204頁
本体3,600円+税

意外と手が届く! 年商1億円を達成する経営の法則、教えます!

CONTENTS

第1章 歯科医院は「年商1億円」が一番幸せである

- 「世帯年収2,000万円」「金融資産1億円」が幸せのバロメーター
- 「年商1億円医院」の院長報酬はプロ野球選手と同じレベル 他

第2章 9割のドクターが年商1億円を達成できない本当の理由

- とびっきりうまいラーメンを作れるオヤジの店が必ず流行るとは限らない
- 自分の年商は身近な周りの5人のドクターの平均になる「つるみの法則」 他

第3章 あなたの医院が最短で年商1億円を達成する「設計図」

- 家の大きさが決まれば、設計図はどのハウスメーカーもほとんど同じだった
- 年商1億円医院の設計図を公開 他

第4章 年商1億円を達成するための「広告投資」戦略

- 歯科医院が広告に投資しない3つの理由とは?
- 札束に火をつけられる勇者だけが年商1億円を達成できる 他

第5章 年商1億円を達成するための「人材投資」戦略

- 「カリスマ院長」の医院によい人材は集まらない
- 昇給や賞与でスタッフのモチベーションが上がらない本当の理由 他

第6章 年商1億円を達成するための「器材投資」戦略

- 結局、歯科医院の年商はユニットの台数で決まる
- ユニットを増設するタイミングを計る基準値とは? 他

第7章 どうして年商1億円を達成しても医院にお金が残らないのか?

- 院長報酬を含めた人件費率が50%を超えると絶対にお金は残らない
- 「経費という名の無駄遣い」を最小化することでしかお金は残らない 他

- 事例 01 “そこにある”だけで自然と患者が集まる広告投資の魅力(兵庫県・のぶ歯科クリニック)
- 事例 02 時代や地域性を見極めた戦略を立て、広告投資を行う(千葉県・しらとり歯科・矯正歯科)
- 事例 03 採用から教育まで時間をかけて徹底的に人材を育てる(大阪府・しまだ歯科クリニック)
- 事例 04 設備、器材への投資、そして、「移転」。幸せを追求し続ける(兵庫県・伊藤歯科クリニック)
- 事例 05 臆せず積極的な器材投資が成功への近道(東京都・片平歯科医院)

歯科医院の5%しか達成していない年商1億円。著者の山下剛史氏は「クライアントの45%以上が年商1億円医院」という実績を上げている。成功の法則から導き出された「設計図」どおりに経営すれば、年商1億円を達成できることを示したのが本書である。まず、なぜ年商1億円を目指すべきなのかを述べ、なかなか達成できない要因を分析。そして、その打開策を年商1億円医院の経営数値や共通項を参照しつつ詳説する。また、青色申告決算書を用いた「設計図」の作成方法を解説し、投資戦略における次の一手を示した。「広告投資」「人材投資」「器材投資」、それぞれに特化して年商1億円を達成した院長へのインタビューにもご注目いただきたい。歯科医院が最短で年商1億円を達成するための必読書である。

詳しい
情報は
こちら

