

会 員 各 位

(公社)日本医業経営コンサルタント協会
教育研修委員会 担当副会長 永山 正人

個人研修（自宅学習）の新規教材の販売開始のお知らせ

個人研修（自宅学習）用教材として、新たに3教材（動画配信）を5月9日(火)より販売を開始しましたので、ご案内いたします。

今回の新規教材の内容は、平成 29 年 3 月の本部・支部中継研修を収録したものです。

個人研修の履修時間は、本部主催の研修時間として認定されます。医業経営コンサルタントの 1 登録期間内における個人研修の履修認定上限時間数は、必要履修時間数が 100 時間の場合は 50 時間まで、80 時間の場合は 40 時間まで、60 時間の場合は 30 時間までです。

【教材の配信方式】

個人研修の教材は、動画配信方式です。平成 26 年 6 月以降に販売開始の教材は、インターネット回線が繋がっていない場合にも視聴できるよう、ダウンロードができるようになっています。

ダウンロードファイルは mp4 形式です。ダウンロードに関する詳細は、実際の視聴画面でご確認いただけます。

1. 購入方法・履修登録方法等

- ① 協会のホームページ (<http://www.jahmc.or.jp>) から会員専用ページにログインし、「研修情報」→「個人研修」の画面を開き、申込から履修登録までを行います。
- ② 個人研修の研修一覧の中より希望の教材をクリック選択し、申し込みをします。
- ③ 個人研修教材費の支払をし、入金を確認されると、「個人研修入金確認・受講開始通知」メールが送信され(※)、動画受講が可能な状態になります。(個人研修一覧内の「動画配信」ボタンをクリックすることで、受講画面が表示されます。)
(※) 1 週間経過してもメールが到達しない場合は、個人研修一覧のページをご確認ください。
- ④ 履修に当っては、映像内 3ヶ所に記号を挿入してありますので、受講中に会員番号 1 桁目に対応した該当の記号を記録しておきます。(記号の確認方法については、個人研修申込画面にある「個人研修履修確認登録の確認キーについて」をご参照ください。)
- ⑤ 受講後、再度、協会ホームページ・会員専用ページ内の個人研修のページにアクセスし、「未受講」ボタンをクリックし、履修登録の画面で記号を入力し、履修登録をします。
- ⑥ 個人研修は、本部主催の継続研修となります。履修時間は 1 教材につき 2 時間の認定です。(履修上限時間は上記のとおりです。)
- ⑦ 受講と履修登録は、個人研修教材購入後 90 日以内に行ってください。
- ⑧ ⑦の履修登録期限内であれば、履修登録後でも、その講座を再度視聴することが可能です。

2. 価格

個人研修受講料:一教材(2時間)につき 2,000円(消費税込み。振込手数料はご負担ください。)

3. 協会ホームページ「会員専用ページ」へのログイン方法

当協会本部事務局までお問い合わせください。

4. その他

- ・個人研修の教材は、過去に協会本部で開催した継続研修の講義内容です。(一部、支部ビデオ研修として使用されていた内容が含まれることもあります。) 実際の研修を受講済みでも、個人研修として再受講することが可能です。
- ・教材は、個人研修を受講される会員の方のみの視聴に限ります。また、個人研修以外の目的での使用を禁止しています。

平成 29 年 5 月 9 日 新規販売開始 個人研修教材（3教材）

教材 No.	研修ステージ (収録日)	教材名・講師 (講師肩書きは収録当時のものです)
T2017110	セカンドステージ (H29-3-22)	<p>「病院の接遇・CS 向上のカギを握る管理者教育の取り組みとその事例紹介」 オフィス・グランツ 代表 井原 恵津子</p> <p><概要> 病院の「接遇・CS」の向上と浸透を図るには、全職員が主体的に接遇向上に取り組めるような意識づけや環境の整備、情報の共有が不可欠となる。特にその中で、重要な役割を期待されるのが管理者であり、管理者のマネジメント力とリーダーシップが成否を決める大きな要因と言える。本講座では、病院の接遇・CS の鍵を握る管理者のマネジメント力向上の教育事例を紹介し、病院における人材育成の重要性を喚起していく。</p>
T2017111	セカンドステージ (H29-3-22)	<p>「歯科医院で起きている事例と接遇指導「患者さんに喜ばれる歯科医院になるために」」 (株)M&D 医業経営研究所 医療接遇アドバイザー 河野 由美子</p> <p><概要> 厚生労働省の医療費動向調査では、毎年 1 兆円規模で国民医療費総額は増え続けている。しかし、国民歯科医療費はこの 10 年間ほとんど変化が無く横ばいの中、歯科診療所数は年々伸び続けている。コンビニの約 1.3 倍の軒数と言われる歯科医院では競争が激化しており、接遇を高めて患者満足度を向上させなければ生き残れない現状である。ところが接遇を軽んじて、患者さんに失礼な対応をする問題スタッフが存在する。クライアント医院で起きたリアルな事例を題材に、歯科医院特有の患者ニーズに基づいた接遇指導を、ポイントをおさえながら解説する。</p>
T2017112	セカンドステージ (H29-3-22)	<p>「医療業界における患者満足と接遇」 CRM Service Inc. チーフプランナー(元客室乗務員) 脇田 由美</p> <p><概要> 患者満足とは環境・システム・人(医療従事者)の全てが患者の期待に応えるものでなければならない。多様な価値観がある中で環境やシステムの全てを患者が満足するものにするには限界がある。それらを補うのが人であり、さらに付加価値を高めるのも人である。特に診療所や調剤薬局などの地域密着型医療現場で多くの人に選ばれ続ける医療機関になるには、患者と医療従事者との信頼関係(接遇)、職場環境(風土)作りが重要である。</p>

※ 現在、上記新規販売教材以外に、既存の教材として動画配信が 81 教材あります。

継続研修に関するお問合せ先：(公社)日本医業経営コンサルタント協会

事業部事業第二課 TEL:03-5275-6993(研修・履修認定係直通)

[代表]フリーコール:0088-21-6996/TEL:03-5275-6996 Eメールアドレス:kensyu@jahmc.or.jp