

【セカンドステージ】

平成 25 年 12 月 25 日

(公社)日本医業経営コンサルタント協会
事務局 事業部事業第一課
フリーコール:0088-21-6996/TEL:03-5275-6996

本部継続研修実施のご案内(平成 26 年 2 月集中/広島)

平成 25 年度は、2 月の集中研修を広島で実施いたします。
次の通りに開催要領が次の通りに決まりましたので、ご案内いたします。

■ 研修日程 : 平成 26 年 2 月 6 日 (木) ~ 7 日 (金)

■ 会 場 : 広島国際会議場 地下 2 階 大会議室ダリア

広島県広島市中区中島町 1 - 5 (平和記念公園内) TEL:082-242-7777

<http://www.pcf.city.hiroshima.jp/icch/access.html>

■ 対 象 者 : 当協会の会員 (個人正会員)

■ カリキュラム : 別紙ご参照ください。

- ・ 医業経営コンサルタントの方は、平成 25 年度の本部主催継続研修として、各講義 2 時間の履修認定となります。

■ 定 員

各講義 80 名 (定員を超えた場合はお断りすることがございますので、ご了承ください。)

■ 受 講 料

各講義 6,000 円 (1 時間 3,000 円 × 2 時間) (内税)

■ お申込方法

- ① 郵便局に備付けの郵便振替用紙で、通信欄に必要事項をご記入の上、受講料を下記の口座にお振込みください。(銀行振込をご希望の場合はお申し出ください。)
- ② 会員専用ページからの Web 申込または別紙「申込書」に必要事項をご記入の上、指定欄に払込票の控えを貼付し、FAX でお送りください。
- ③ 定員に達している等受付できない場合には、申込受信後すぐにご連絡します。
- ④ 研修の約一週間前に受講受付確認(会場案内含む)を登録通信先にお送りします。
※ 振込済み受講料は、事前に受講キャンセルの連絡がある場合に限り、返金いたします。

口座番号	00140-8-549669
加入者名	(公社)日本医業経営コンサルタント協会
通信欄	『会員No.()』、『2月/集中』とご記入ください。 ※事業所名でお振込みになる際には、受講される方のお名前もご記入ください。

事前申込締切日 : 平成 26 年 1 月 27 日(月)

- ・ 定員を超えた場合は、止むを得ずお断りすることがあります。
- ・ 会場・資料の準備等の都合上、事前申込をお願いいたします。

お問合せ先 : 事務局 事業第一課 フリーコール:0088-21-6996/TEL:03-5275-6996

本部継続研修（平成26年2月集中/広島）カリキュラム

【会 場】広島国際会議場 地下2階 大会議室ダリア

広島県広島市中区中島町1-5(平和記念公園内) <http://www.pcf.city.hiroshima.jp/icch/access.html>

		講座名 / 講師 / 講義概要 / 時間
平成 26年 2月 6日 (木)	10:00 ～ 12:00	<p>【講 義 名】平成26年度診療報酬改定のポイント ～中医協答申直前情報～</p> <p>【講 師】有限会社メディカルサポートシステムズ 代表取締役社長 豊橋創造大学短期大学部 講師、認定登録 医業経営コンサルタント 細谷 邦夫</p> <p>【概 要】 今回の改定は2025年を見据えた前回改定を引き継ぐ位置づけであると同時に、より具体的な改革が見込まれる改定でもある。中医協での答申に至るまでの議論から考察する。</p>
	13:00 ～ 15:00	<p>【講 義 名】医業経営コンサルタントの提案に説得力を増す2つの武器（ツール）</p> <p>【講 師】株式会社ドウファイン 代表取締役 恩田 昭子</p> <p>【概 要】 医業経営コンサルタントが経営改善を提案する際の「病院の現状把握」を行なう2つの武器を提示する。差別化など経営改善の次の一手を分析するために重要な役割を担うツールになる。1. 新規事業に踏み出す等、現状把握に有効な「テレマーケティング・リサーチ」 2. 患者満足度を数値で表す「コミュニケーション力診断」</p>
	15:00 ～ 17:00	<p>【講 義 名】専門クリニックの開業戦略と盛業事例</p> <p>【講 師】株式会社ジェイテックメディカ 代表取締役 高木 宏尚</p> <p>【概 要】 専門クリニックの開業基本戦略として、院長が経営者として認識しておくべきことや専門性をアピールするPR戦略等について概説すると共に、患者が医療機関に対してどのような不満を抱えるかを説明する。 そのうえで、これまでのコンサルティング経験から、耳鼻咽喉科、小児科、神経クリニック、整形外科等の盛業事例を概説する。</p>
平成 26年 2月 7日 (金)	10:00 ～ 12:00	<p>【講 義 名】ファン患者さん増加（CS向上）の具体的な取り組み</p> <p>【講 師】認定登録 医業経営コンサルタント 鈴木 竹仁</p> <p>【概 要】 患者さんの満足度がアップし、ファン患者さんが増加することが、スタッフの働きやすさにもつながる。 CS向上のためのクレーム対応研修事例や、待ち時間を短く感じる工夫などの具体的な取り組み、またスタッフの実力アップ事例について紹介する。</p>
	13:00 ～ 15:00	<p>【講 義 名】住宅メーカーによる医院開業支援の概要とその事例</p> <p>【講 師】積水ハウス株式会社 医療・介護推進事業部 事業企画グループ 部長 認定登録 医業経営コンサルタント 山内 浩二</p> <p>【概 要】 日頃住宅メーカーのスタッフとして医院の新規開業を支援するにあたり、開業希望ドクターへ提案をしている開業地選びやドクターのビジョンに沿った開業形態、また医院、調剤薬局の建築、開設上の留意点等を事例を交えて説明する。</p>
	15:00 ～ 17:00	<p>【講 義 名】地域医療における民間医療機関の役割 ～地域医療計画と地域医療ビジョンを読み解く～</p> <p>【講 師】厚生労働省 医政局指導課 課長補佐・災害医療対策室長 長谷川 学</p> <p>【概 要】 平成25年4月より、第6次医療計画が開始した。また、2025年の医療提供体制構築に向けて、病床機能報告制度の導入及び地域ごとの医療必要量を示す地域医療ビジョンの策定に関する議論が進んでいる。各医療機関においては医療計画及び地域医療ビジョン等の議論に着目した上で、今後の経営戦略を立てる必要がある。</p>

【ステージ】セカンドステージ

セカンドステージ定義：医業経営管理全般にわたる体系的な理論、先端的な事例等を専門的に深耕する。（研修体系に関する詳細は、当協会ホームページ等で「継続研修実施にあたっての運用方針」をご確認ください。）

FAX 03-5275-6992

(代表 FAX : 03-5275-6991 も可)

フリーコール:0088-21-6996 / TEL:03-5822-6996

申込締切

1 / 27 (月)

(公社)日本医業経営コンサルタント協会 事務局 事業部事業第一課 行

<本部継続研修(平成26年2月集中/広島)申込書>

会 員 No.		電 話	
氏 名			
連絡先 (住所・所属等)	※当協会の登録通信先と異なる場合のみお書きください。 〒 —		

【注】受講を希望する時間の□欄を選択してください。

記入例：■ 10:00～

会場：広島国際会議場 地下2階大会議室ダリア		講師
2月6日(木)	平成26年度診療報酬改定のポイント	細谷 邦夫
	医業経営コンサルタントの提案に説得力を増す2つの武器	恩田 昭子
	専門クリニックの開業戦略と盛業事例	高木 宏尚
2月7日(金)	ファン患者さん増加の具体的取り組み	鈴木 竹仁
	住宅メーカーによる医院開業支援の概要と事例	山内 浩二
	地域医療における民間医療機関の役割	長谷川 学

合計受講料： _____ 部 × 6, 000円 = _____ 円

※振込済み受講料は、事前に受講キャンセルの連絡がある場合に限り、返金いたします。

郵便振替払込金受領証を貼り付けてください。

【注】研修当日は、医業経営コンサルタント証票(磁気カード)により受付を行いますので、必ず持参してください。

※メールの登録が未手続きの方は、協会ホームページの会員専用ページからのメールアドレスの登録にご協力をお願いいたします。

会員の皆様及び協会事務の効率化を図るため、情報提供の方法を FAX からメールに移行しております。

メルマガの登録が未手続きの方は、協会ホームページの会員専用ページでメールアドレスの登録とメルマガ配信設定をお願いいたします。