

# 継続通院したくなる

# 歯科医院のスタッフ育成計画

～ひとに愛される、愛すべきスタッフとの出会いと採用のポイント～

## 講師紹介



**岩崎 小百合 先生**  
(歯科衛生士 / いわさき歯科医院)  
朝日大学歯科衛生士専門学校卒業  
同校専任教員として勤務  
現在、姫路歯科衛生専門学校非常勤講師  
兵庫県歯科衛生士会理事  
いわさき歯科医院勤務  
歯科衛生士会、歯科医師会等でセミナー開催  
歯科医院で個別セミナー開催

## 講演内容

1. 求職者の興味を引くスタッフ募集の仕方
2. やる気を引き出す採用と面接法
3. 女性の目からみた面接のポイント
4. 体験談!開業時のスタッフ教育
5. 効果的な試用期間の利用法



「新規開業の歯科医院」、そう聞くだけで患者様は大きく期待を膨らませています。新しい技術、洗練された対応、清潔な診療室。このようなイメージを持った患者様が来られるわけです。しかし実際は開業の準備でてんやわんや。院長やスタッフは会話することも少なく、連携を図るのさえ難しいものです。

さて、このような状態で、患者様に良い口コミを期待できるでしょうか。そう考えると、やはり開業時のサービスに手を抜いてはいけないと分かります。

現実的には、開業の準備期間といった数ヶ月の間に、どこまで何をすればよいか具体的にわからない先生も多いと思います。そこで、いい人材と巡り合い方、スタッフへのアプローチ、開業までにしなければならないことなど、これから開業をお考えになる「院長と院長夫人」を対象に、グループ21勉強会の場をお借りし自分の経験をお伝えします。

日時 **2017年11月19日(日) 10:00～13:00**

参加費 **5,000円(税込み)** ※初回参加時のお支払ください。  
※奥様同伴も歓迎致しています。

定員 **20名** ※開業前の先生に限らせて頂きます。

お申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、  
FAXまたは担当の営業マンにお申込みください。

お申し込み **株式会社ヨシダ 中四国支店(担当:沖石)**  
TEL.082-243-2076 FAX.082-246-8077



DNAヨシダ友の会 会員の皆様は、  
Webから申し込みいただきますと **10% off**  
<http://www.yoshida-dental.co.jp>

会場

(株)玉井歯科商店 広島店  
TEL.0834-21-0400



主催:  株式会社ヨシダ 協賛: 株式会社玉井歯科商店

キリトリ

『継続通院したくなる歯科医院のスタッフ育成計画』 申込書

FAX.082-246-8077【平成29年11月19日】

●ご芳名(同伴者  有  無)

●ご勤務先医院名

●ご住所 〒

お電話番号( 携帯電話  ご勤務先  ご自宅) ( )

●メールアドレス( 携帯電話  PC)

★質問事項がございましたら、講演終了後に講師より回答いただきますので、ご自由にご記入ください。