

DENTAL
DIAMOND
別冊めざせ!
好感度120%の
歯科医院

[編集委員]

森 照雄 / 上谷友香 / 鈴木やちよ /
神木孝太郎 / 竹本彰久 /
税理士法人イースリーパートナーズ

こんなときどうする?

Dr.100人にアンケート

明日からの経営成功のカギを導き出す

臨床現場で活躍する歯科医師100人を対象に、経営上の問題にどのよう
に対処するのか、アンケート調査を実施。税理士や経営コンサルタントが
多様な意見や対処実例をもとに分析し、攻守に役立つ手法やアドバイ
スを紹介しています。スタッフからも患者さんからも喜ばれる好感度
120%の医院作りに必携の一冊!

こんな方におすすめ!

- 開業したばかりの若手歯科医師
- スタッフの対応やスタッフとのトラブルに悩んでいる
- 患者さんとのトラブルに悩んでいる
- 給与体系や人員体制を見直したい
- 医院承継を考えているベテラン歯科医師
- 地域とのかかわり方を模索している



▲詳しい情報はこちら



B5判・156頁 本体4,200円+税

CONTENTS

- 第1章 人事労務 01 | 優秀なスタッフの採用 02 | 金銭や盗難のトラブル 03 | スタッフが突然来なくなった 04 | スタッフが突然退職を申し出た
05 | 給与が高く能率の悪いベテランスタッフ 06 | 給与体系や人員体制の見直し 07 | スタッフの有給休暇申請
08 | 勤務医による優秀なスタッフの引き抜き 09 | スタッフの残業代の削減
- 第2章 経営 10 | スタッフ間でのトラブル 11 | 消極的なスタッフの能力アップ 12 | 過剰な設備投資の見直し
13 | 税理士・経営コンサルタントの選び方や付き合い方 14 | 移転開業の判断基準 15 | 医療法人化と節税対策
16 | 近隣に新規歯科医院が開業 17 | 歯科商店・歯科技工所との付き合い方 18 | 引退の時期とライフプランニング
- 第3章 患者対応 19 | キャンセル対策とリコール率のアップ 20 | 自費診療患者が来院せず、料金未払い 21 | 飛び込みの患者の来院
22 | 医院の都合による休診の連絡 23 | 町内会や学校などの催し物への寄付 24 | 補綴物治療への返還要求と窓口負担への不満
25 | 保険と自費はどう違う 26 | 新患の獲得と患者数の維持 27 | 長いと感じさせない待ち時間のすじ方
- 第4章 その他 28 | 不測の事態への損害賠償 29 | 歯科医師会への加入 30 | ホームページ上における広告の注意点

取扱店

Dd 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. 03-6801-5009DD homepage URL
<http://www.dental-diamond.co.jp/>