

○実績 10 年間でインプラント 1600 本ジルコニアオールセラミック 8000 症例

インプラント・矯正といった自費診療に頼ることが最短です。本セミナーでは当院の主力であるインプラント治療の誓約方法を伝授します。商品売って売上伸ばすためには、売り方が商品の中身と同等もしくはそれ以上に大切です。診療の質を上げれば患者さんが増えて売上が上がると思いませんか？それは間違いです。歯科における自費診療の売上は患者さんにどう勧めるか・どう告知するかで大きく変わってきます。コストを減らして売上伸ばすことが、収入増加につながることは当然のことです。その当然のことを行うためには経営者である院長のマネジメントが必要です。私自身が目標年収を実現するためにやってきた患者さんへの説明、治療代の設定、スタッフ教育、院内掲示物、院外広告、ホームページの作り方、治療機材の選定、医院経営等をお話します。

2022 3/27 (sun) 10:00 ~ 16:00

会場：エイムアテイン博多駅前貸会議室 5G (福岡市博多区博多駅前 3-25-24 八百治 5 階)



1999 年 鹿児島大学歯学部卒業  
1999 年 米の山歯科診療所入社  
2000 年 12 月 佐賀市スマイル歯科を開院  
2020 年 歯科経営プロモート株式会社設立  
現在に至る  
ITI 公認インプラントスペシャリスト  
国際インプラント学会 認定医  
(旧) 3i インプラントメンター  
日本歯周病学会会員  
日本インプラント学会会員  
日本骨粗鬆症学会会員

講師

高城秀典

(佐賀市開業)



2000 年 鹿児島大学歯学部卒業  
2009 年 弥生が丘みらい歯科クリニック開業  
2016 年 医療法人敬天会設立  
2019 年 内閣府所管保育所みらいキッズガーデン開園  
2020 年 小郡みらい歯科・こども矯正歯科開院  
2021 年 MS 法人enu planning 設立  
2021 年 技工所enuLabo 開設  
日本歯周病学会・日本顎咬合学会  
日本インプラント学会・日本小児歯科学会  
咬合育成研究会・咬合療法研究会  
機能矯正研究会・KNRG

サポート講師

中村好一

(鳥栖市開業)

セミナー内容

- ・年収と売上のからくり
- ・自費を勧める理由
- ・他業界（特に美容業界）から学ぶ売上の伸ばし方
- ・インプラントを増やすための速攻手段  
欠損補綴の選択
- ・インプラントの勧め方  
説明の仕方・医療費控除の面からもアプローチ
- ・インプラントの価格
- ・スタッフ教育  
スタッフに適切な期待をしない・給料

- ・効果的な広告
- ・自費の広告について
- ・リピーターを増やす方法
- ・院長の仕事
- ・インプラント増患の 3 つの条件
- ・経営について  
資金繰り・資金調達の方法
- ・年齢別の計画的投資（機器・設備）  
デジタルの OS を考えて投資する
- ・年齢別の診療（自費）項目の決定

対象 歯科医師 受講料 歯科医師 33,000 円 (税込)

定員 30 名

会場 エイムアテイン博多駅前貸会議室 5G  
(福岡市博多区博多駅前 3-25-24)

主催 (株) トータルサポート OTA  
福岡市東区名島 3-2-1 エムキューブ 102  
TEL:092-692-4747 FAX:092-692-4748

お申込み 下記申込書にご記入の上、FAX (092-692-4748) にてお申し込み下さい。お申し込んだ後、受講料振込先をご案内致します。

すべて  
お話します!

2022 年 3 月 27 日 最小限の労力で年収 3,000 万円の壁を超える歯科医院経営セミナー

FAX : 092-692-4748

ふりがな 氏名			
医院名			E-mail
医院住所	〒	TEL	FAX
お取り引きディーラ様名		担当者 :	

\*記載された個人情報を含む情報を、弊社よりの [各種セミナーの案内] [各種製品情報の提供] [ご案内] などの送信。送付データとして使用させていただく場合があります。

インプラント 最小限の労力で年収 3,000 万円

自費歯科医院経営

最小限の労力で  
年収三千万の壁を超える