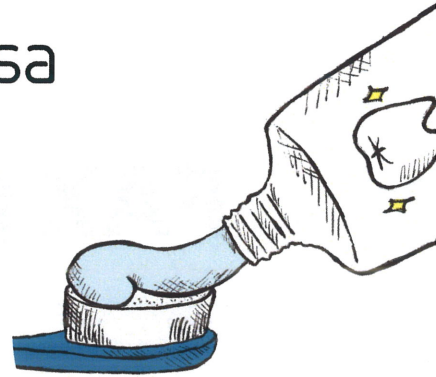




物販の仕組み



を目指した



待合室 からの 医院革命 を

歯学部在学中に大手靴販売店のアルバイトで全国5,000人の販売員のなかで2位の販売成績を上げたという異色の経歴の持ち主、中原 維浩 先生。ご自身が経営する歯科医院においても「売れる仕組みづくり」を実践し物販だけで月200万円を超え、『待合室の革命児』と呼ばれています。

「物販の意義」から「患者さんの心を掴む待合室づくり」、「ディスプレイを変えるコツ」「物販売上と自費率の関係性」など、実例を交えてお話し頂きます。待合室マーケティングを手掛ける会社も経営されている中原先生から直接ノウハウを聞くことができる貴重なセミナーです。是非ご参加下さい！



講師 中原 維浩 先生

なかはら まさひろ

医療法人社団栄昂会 理事長
中原まさひろの医療物販学LABO主宰

【略歴】

2010年 東京歯科大学卒業
2011年 東京歯科大学千葉病院総合診療科 研修修了
2011~ 神奈川県内勤務医をしながら世界14カ国の卒後研修
2016年 医療法人社団栄昂会 細田歯科医院 継承
2017年 DECT株式会社 代表取締役社長 就任
2018年 戸塚駅前トリコ歯科医院 新規開業
2020年 医療法人社団栄昂会 理事長に就任
2021年 株式会社 中原まさひろの
医療物販学LABO(オンラインサロン)開設

【所属学会】

CD(国際歯科学士会)Fellow
日本アンチエイジング歯科学会 常任理事・認定医
日本臨床歯科CAD/CAM学会 関東甲信越支部役員
日本スウェーデン歯科学会 理事
日本顎咬合学会 認定医
ジャパンオーラルヘルス学会 認定医
国際口腔インプラント学会 Fellow
JFIR(日本病巣疾患研究会) 会員
JSOM(日本オーソモレキュラー学会) 会員



日時

11月19日(日)

10:00~16:00

場所

株式会社UKデンタル 宮崎店
2F UKホール

定員

10 歯科医院
(1 歯科医院様 4名まで)

※お申込みに関しまして、院長先生の参加は必須とさせていただきます。

受講料

1歯科医院あたり
30,000円 (昼食付・税込)

- 患者さんにとって居心地の良い待合室をつくりたい。
- 自院らしい、オリジナルの待合室をつくりたい。
- 待合室を医院のコミュニケーションスペースとして活用したい。
- 待合室を変えたいけれど、何から始めたらいいかわからない。
- ディスプレイをしているけれど、患者さんに興味をもってもらえない。
- 患者満足度をアップさせたい。
- スタッフのやりがい・満足度を上げたい。

お悩み解決

実例を交えてお話しさせていただきます



お申込みは裏面をご覧ください



FAX 0985-35-6544

お問い合わせ・お申し込み先

申込先

株式会社UKデンタル 宮崎店

〒880-0835 宮崎市阿波岐原町猿野3210

TEL 0985-35-6533 (受付時間 平日9:00~17:00)

お電話でお申込みの方は、下記の申込書内容をお伝えください。

FAXでのお申込みの際は下記フォームをお使いください。



『Start up!! 待合室マーケティング』書籍ご購入申込み

希望冊数

書籍受け渡し日

セミナー当日

どちらかをお選びください。

事前受渡希望

中原 維浩 先生 『物販の仕組み~Win-win-winを目指した待合室からの医院革命を~』
セミナー申込書

(必須) ふりがな

歯科医院様名

(必須)

住所 〒 -

連絡先 (必須)
TEL ()
MAIL @

ふりがな
院長様名

ふりがな
ご担当者名

参加人数 名 (DR 名・DH 名・DA 名・その他 名)

取扱提携先 株式会社UKデンタル 店舗名： (店) 担当者名： ()

※個人情報の取り扱いに関する同意文言：私は申込書請求のために提供する個人情報を貴社が次の目的達成のために利用することに同意します。弊社は「個人情報の保護に関する法律」に基づき適正な保護を講じたうえで、管理・利用させていただきます。なお、個人情報の利用目的およびその範囲については、お申込書等送付先に加盟店資料を送付することに限定します。