

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



B5判・156頁 本体4,200円+税

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

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ごし方
- 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. 03-6801-5009

DD homepage URL

<http://www.dental-diamond.co.jp/>