

カネ・ヒト・情報モズ

Dr.マルオの
歯科大学では
教えてくれない

若手歯科医師が
キャリアに
悩んだときに読む本



若手歯科医師がキャリアに
悩んだときに読む本

著 丸尾 勝一郎

QUINTESSENCE PUBLISHING
クインテッセンス出版株式会社

著 丸尾 勝一郎

開業を考えている若手歯科医師が 開業前に知っておくべき情報が満載！

歯科大学で学ぶほとんどの内容は国家試験対策といっても過言ではなく、歯科医師として必要な知識や技術は、卒業後の研修会やセミナーなど生涯研修で学んでいることが現状である。そのため、いざ開業して個人事業主になった際に経営やマネジメントに悩む歯科医師は多い。

本書は、歯科界を生き抜くために必要な情報が簡潔にまとまっており、特に将来開業を考えている若手歯科医師のキャリアを導く指南書としてオススメの一冊である。



CONTENTS



ステップアップ編

1.

1. 歯科界を生き抜くための武器

これからどんな時代になっていくのか？／令和の時代を生き抜くための武器とは？／歯科医師としての令和時代の生き方は？／志のを見つけ方と実現方法について

2.

2. キャリアを効果的に積み重ねるための戦略

どんな時代でも求められる人になるためには？／高い技術を有する専門性は重要？／どの専門分野を選択すべきか？／海外留学はすべきか？／開業するタイミング

3.

3. 技術の磨き方と知識の蓄え方

技術を磨くために重要なこと／ポクノートのススメ／正しい知識の習得の仕方／複数の歯科医院で働くことの意味／セミナーや講習会は参加したほうがよい？

4.

4. プレゼンテーションテクニック

アウトプットすることの重要性／セルフイメージを知ることの重要性／プレゼンテーションの意義／プレゼンテーションの作り方／プレゼンテーションの仕方／プレゼンテーション時の振る舞い方／プレゼンテーションにオススメアイテム（著者セレクト）



マネジメント編

5.

5. 大学では教えてくれないマネー学

お金とは？／お金の稼ぎ方／年収を上げるためのステップ／お金持ちになるために必要なこと／お金持ちの定義とは？／資産とは？／資産の増やし方・投資とは？／知っておくべき投資の知識／知っておくべき税金の知識

6.

6. 大学では教えてくれない経営学

ビジネスとビジネスモデル／歯科のビジネスモデルとは？（保険診療）／歯科のビジネスモデルとは？（自費診療）／マネジメントとはなにか？／カネのマネジメント／ヒトのマネジメント／マーケティングとブランディング

7.

7. 大学では教えてくれない開業準備

そもそも開業は正解か？／開業において重要なポイント／開業までの流れ／開業に必要なチーム構成／開業に必要な資金と事業計画書



リーダーシップ編

8.

8. 歯科で指導する立場になるためのリーダーシップ

リーダーシップがなぜ必要なのか？／〇〇の「自分」になるために／若くして講師になるための条件／講師の立場で得られるメリット／人脈の作り方とパートナーシップの育み方／その分野に長けた人のプレゼンとは？

9.

9. 学術論文・ガイドラインの読み方講座

なぜエビデンスが必要なのか？／エビデンスレベルを理解する／学術論文・ガイドラインの選び方／論文検索の仕方／論文の読み方／論文を読む際の7つの心得

10.

10. 治療計画の立案・コンサルテーション

患者さんの気持ちを配慮した問診／治療計画の立案のための資料採取／コンサルテーションの心構え／コンサルテーションのタイミング／トップダウンリトリートメントデザイン®の考え方／コンサルテーション7つのポイント



丸尾 勝一郎（まるお・かついちろう）

2005年、東京医科歯科大学歯学部卒業。2009年、東京医科歯科大学大学院医歯学総合研究科インプラント・口腔再生医学分野修了（歯学博士）。2010年、岩手医科大学歯学部補綴・インプラント学講座助教。2012年、米国・ハーバード大学歯学部インプラント科ITIスカラー・研究員。2013年、神奈川歯科大学大学院口腔機能修復学講座咀嚼機能制御補綴学分野講師。2018年、三軒茶屋マルオ歯科開院。2020年、医療法人社団プライムエレメント理事長。2021年、神奈川歯科大学大学院歯学研究科口腔総合医療学講座補綴・インプラント学分野特任准教授。2021年、恵比寿マルオ歯科審美・インプラントスタジオ開院。2022年、歯科技工所NEXT NODE設立。2024年、東京医科歯科大学インプラント外来非常勤講師。

きりとり線

注文書

Dr.マルオの歯科大学では教えてくれないヒト・モノ・カネ・情報

若手歯科医師がキャリアに悩んだときに読む本

モリタ商品コード:208050974

冊注文します。

●お名前	●貴院名	●ご指定歯科商店
●ご住所（〒）		
●TEL	●FAX	支店・営業所

※ご記入いただいた個人情報は、弊社の新刊案内、講演会等の案内に利用させていただきます。
※ご指定歯科商店がない場合は送料をいただき、代金引換宅配便でお送り致します。