

セミナーカリキュラム

Curriculum

講演時間 11:30~17:15

- 1 歯科ニーズと社会環境の変化から考える
ニーズが増加していく診療メニューとスタッフ採用の成功ポイント
- 2 健康者を医院に呼び込み、治療後のメンテナンスを自費化する
ホワイトエッセンスのビジネスモデルと立地別[※]の期待できる収益 ※北海道、東北、関東、中部、
西国、関西、九州
- 3 次世代の炭酸型ホワイトニングの可能性
- 4 歯のクリーニングを保険から自費に移行させる3つのポイント
- 5 予防と審美に関心のある生活者を集め、
リピート化していくホワイトエッセンスのマーケティング
- 6 院長依存から脱却する採用・教育・マネジメント方法
- 7 ホワイトエッセンスの7つの事例と加盟条件

セミナー参加者2大特典

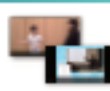
特典1

2019年最新版
歯科衛生士採用マニュアル



特典2

自費を望むクライアントが
満足するホワイトエッセンスが
実践する接遇お手本動画



講師紹介

key Speakers



ホワイトエッセンス株式会社 代表取締役 坂本 佳昭

日本最大の審美歯科チェーン「ホワイトエッセンス」の創業者。
著書「院長依存から脱却できる医院組織の作り方」は、歯科医院経営
に特化した内容であるにも関わらず、有名大手書店でビジネス書売上ラ
ンキング1位を獲得。斬新なビジネスモデルや経営手法が注目され、国
内外問わず取材や講演実績は多数。