

『デンタルコーチング® 術セミナー』

患者様に最良の治療をコーチする！ デンタルコーチ養成セミナー

明日からのカウンセリングが変わる！！



- 歯科医院の現場に生かせるコーチングに特化！
- カウンセリングが生まれ変わる！成約率がぐんと伸びる！
- 患者様との信頼関係が激変！→→リピート率・自費率アップ
- 目指すは患者様の最良のデンタルコーチ！

講師紹介



株式会社オフィスウェーブ代表
澤泉 仲美子 先生

■ 澤泉 仲美子(さわいずみ なみこ)
 国立女子大学で学び、学校法人三幸学園に勤務。1500名の歯科助手・歯科秘書を歯科業界へ送り出す。日本歯科助手協会会長を経て、1996年株式会社オフィスウェーブを設立。デンタルスタッフ教育会社として、患者接遇マナー研修、働くモチベーションアップ研修、デンタルコーチング研修などで全国講演活動を行う。現在は歯科助手教育に特化した活動としてアシスタントプロの養成を手掛ける。

著書

「患者さんに好かれるスタッフ習慣術55」
 「歯科助手を上手に活用する法」
 「ファンをつくり出す歯科医院経営(共著)」

※すべてクインテッセンス出版

セミナーの内容

1. コーチングとは？デンタルコーチングとは？
2. 伝えカトレーニング ■ ストロークについて ■ ロジカルコミュニケーション
3. 質問カトレーニング ■ カウンセリングで活かせる質問の種類 ■ ワーク
4. 聴きカトレーニング ■ プロの聴き力について ■ 聴きカステージ1, 2, 3
5. コーチの資質
6. 患者様へ最良の治療をコーチする
 ■ カウンセリング事例 ■ デンタルコーチングの使い方

デンタルコーチング とは？

コアアクティブコーチングをベースに、歯科医院の現場で活用できるコーチング術を開発しました。一般のコーチングでタブーとされているティーチングをバランスよく配合することで、歯科医院の現場で大いに発揮できるオリジナルデンタルコーチングとして改良しています。
 伝え力(ティーチング)・聴き力・質問力(コーチング)の3つがデンタルコーチングの柱です。

デンタルコーチング の狙い

患者様には、最良の治療をコーチすることをデンタルコーチングの狙いとしています。組織内ではスタッフ教育や人間関係の良質なコミュニケーションツールとなります。デンタルコーチングは、患者様も歯科医院もスタッフもすべての人のハッピー！ハッピー！につながっているのです。

日時 2019年 **12月1日(日) 10:00~17:00**

定員 **20名** * 定員になり次第、締め切らせて頂きますのでご了承ください。

会場 株式会社リンケージ藤波 本社 3階研修室 岡山県倉敷市加須山 881-2 TEL : (086)420-0001

* 駐車場が手狭なため、出来るだけ乗り合わせてお越しください。

受講料 一般 ￥18,000(税抜き・昼食代込) セミナー会員医院 ￥16,200(税抜き・昼食代込)

お問合せ 株式会社リンケージ藤波 本社 岡山県倉敷市加須山 881-2 TEL (086)420-0001
<http://www.f-linkage.com/> (詳細やお申込みに)

お申込み ホームページまたは下記の受講申込書にご記入の上 FAX にてお申込みいただき下記の口座に11月1日迄にお振込みください。尚、ご入金をもって受付完了とさせていただきます。また受講料の返金は致しかねますのでご了承ください。

《 お振り込み先 》

お振込先金融機関	口座番号	名義
中国銀行 倉敷駅前支店	普通 2107071	カ/リンケージフジナミ

* 誠に恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。* 振込控えをもって領収書に代えさせていただきます。

主催  株式会社 リンケージ藤波 本社 〒710-0026 岡山県倉敷市加須山 881-2
 広島営業所 〒730-0047 広島県広島市中区平野町 1-15

FAX 086-428-8899

※ ご記入いただいたお申込み情報は適切、厳重に管理いたします。

2019/12/1 (日) 10:00~17:00

患者様に最良の治療をコーチする！デンタルコーチ養成セミナー

受講お申込書

歯科医院名	医院所在地 〒	-
参加者お名前	医院 TEL ()	-
	医院 FAX ()	-
	※当日緊急ご連絡先 ()	-
ご出席区分 Dr 名, DH 名, DA 名, 受付 名	お申込区分	<input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> セミナー会員医院