理事長・院長ほか後継者・後継予定者

4回で学ぶZOOMセミナー 重要ポイント 病院経営塾

限定1日
7名様!

主催：（株）日本医療経営研究所　協賛：辻・本郷税理士法人　田辺総合法律事務所

アフターコロナに求められる病院経営とは？
ピンチはチャンス！生活様式の変化への影響とその対応策は？
受診控えの地域の方々へ安心して来院を促すための秘訣とは？

テーマ	講 義 内 容	日 程（テーマ毎に同じ内容）
経営の基本	コロナ渦中とアフターコロナの経営は？ どうなる　どうする　生き残りから勝ち残り経営へ	7/22、　7/24、　8/3
マーケティング	外来・入院減へどう対応？ 急性期・慢性期、予防・未病のキメ技を	7/29、　7/31、8/10
組織と人事	医師・看護師不足と勤務動向の変化 働き方改革と職員全員参加経営へ	8/5、　8/7、　8/17
経営計画	変化への対応と2：8の原則とは？ ピンチはチャンス　今こそ魅力あるビジョンを	8/19、　8/21、8/24

令和２年 ７月 22日～8月24日　毎週水・金・月

平日１８時～20時、祝日14時~16時　週1回　希望曜日にご参加ください

会　場：オンライン（ZOOM参加）

定　員：先着　７名　（各回ともに）　テーマ毎に内容が変わります。週に1日ご参加ください。

※定員となり次第締め切らせていただきます

締め切り
開講3日前

対　象：病院理事長・院長後継者・後継予定者

参加費：１０,000円／1回

※4テーマ　全4回の受講が望ましい(4万円)

主催者・講 師

野口 哲英

（株）日本医療経営研究所
代表取締役
（株）メドックス取締役会長
特定非営利活動法人
アイエイチエムエージャパン理事長
（社）国家ビジョン研究会 幹事
（社）日本認知症改革推進協会理事長

「病院経営塾」、「経営管理者塾」を28年にわたり主宰。総勢630名を越える。卒業生は全国各地で活躍している。

【著書】「絶対絶命の社会保障制度」
「サバイバル病院経営逆転の発想21」
「病院経営塾」「新・病院経営塾」

お申込みは今すぐMailかFAXで！　info@nichiiken.com　03－5225－1522

□　＿月＿日と　＿月＿日と＿月＿日と＿月＿日
□　水曜クラス　□　金曜クラス　□　月曜クラス　に参加します

平日　18:00-20:00
日祭　14:00-16:00

貴院名 ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

お名前（役職）　（　　）

ご住所 ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

TEL：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

Mail：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

お申込み後、請求書などをご送付いたします

このセミナーでは次の問題が解決します

厚生行政・診療報酬点数改定に一喜一憂する医療介護の縛りから解放され
本来の経営を実現しませんか？

・当塾は経営のハウツーを学ぶところではありません。経営のノウハウを得られる塾です。
・先代やり方をそのまま受け継げません。後継者に合った第２第３の創業者として育てます。
・親が子供または身内に技術は教えられても経営を教えることは多くの場合不可能です。
・経営は技術など知識だけではありません。最も大切なことは見えない先を感じ見る力の感性です。
・トップとしての自分自身の人生のロマンと病院のロマンが一致し、迷いがなくなります。
・経営は現状維持による消極的な考えでは存続不可能です。攻めと守りの経営2：8の法則で攻めの経営から発展・勝ち残りの経営ができるようになります。
・後継者が医師の場合最も不得手な財務管理。決算書、資金繰りの完全理解ができます
・経営がつらい苦しいからやり甲斐のある楽しい経営に変わります。
・地域の中小病院・機関の勝ち残り経営・地域オンリーワンになる手法が会得できます。
・経営コンサルタントに頼ることから自立して自前でできるようになります。

講義 の 内容は・・・

第1講　経営の存続から発展へ

1．ウイルスによる感染症の歴史
2．どんな人工的ウイルスも大自然に戻る
3．２：８の原則

第２講　患者満足＝従業員満足＝経営者満足

1．この仕事の喜び　幸せ
2．医療者に求められるこれからの役割
3．マーケティング
4．外来減　病室空床増の対策

第３講　病院経営者に不可欠なお金の管理

1．医師・コメディカルの最も苦手とする財務管理
2．設備投資　建築
3．在庫管理

第４講　人こそ宝　エネルギーと金を使え

1．参謀と女房役
2．人を大切に　やり甲斐づくり　ホメ達
3．人手不足　配属と採用
4．院内コミュニケーション

第５講　医師の働き方改革とコメディカル活性化

1．自覚　地域連携
2．事務方　コメディカル協力
3．組織力

株式会社日本医療経営研究所　〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町2-23　TEL03-5206-8199　info@nichiiken.com