

健診センターの運営力・経営力強化セミナー

～必須のマネジメント戦略を、事例を通して解説～

〈日 時〉 2025年2月25日(火) 13:00～16:00 (3H)

〈主 催〉  一般社団法人 日本経営協会

〈講 師〉 GUTS株式会社 代表取締役 清水 仁 氏

〈申込締切〉 2月12日まで

健診事業は、医療機関において診療報酬・介護報酬に左右されず営業戦略を立てることができる重要な事業の一つです。診療報酬の事実上マイナス改定に加え、人件費の高騰やエネルギーコストなどの異常な値上げに直面する医療機関経営の厳しい状況の中で、健診センターの経営強化は喫緊の課題となっています。

本セミナーでは、健診事業の運営強化のために必須のマネジメント手法を、人材管理から広報戦略、医療事業や既存の設備・施設との連動手法まで、幅広く解説いたします。その上で、事例や実例紹介を通して自院で活用いただける実践知識を身に付けていただきます。

プログラム

1. 健診事業をとりまく外部環境 (マーケティング)

- (1) 穴の空いたバケツ理論
- (2) A R R R A理論
- (3) 健診事業に対する主要政策

2. 健診運営のための人材マネジメント

- (1) 受診者満足度調査活用方法
- (2) 受付窓口の印象が健診全体の印象をどう左右するのか
- (3) 人材教育

3. 健診事業と医療事業とのシナジー (相乗効果)

- (1) オプション健診
- (2) 健診から受診へ
- (3) 事例紹介: 神奈川県急性期病院 付属健診クリニック

4. 健診事業の広報戦略

- (1) 受診者心理
- (2) ブランディング
- (3) いい口コミを増やすには
- (4) S E O対策
- (5) Googleアナリティクス
- (6) 戦略的ホームページ

5. 事例紹介

- (1) 京府A病院 健診部門
- (2) 群馬県A病院 健診センター
- (3) 鹿児島県A病院 健診センター
- (4) 京都済生会病院健診センター

6. まとめ・質疑応答

講師紹介

GUTS株式会社

代表取締役 **清水 仁 氏**

2005年 社会学修士 (社会心理学)。東京都内の医療法人に入職し、同法人本部で購買業務および各種契約業務を担当。2009年から病院経営コンサルタントに転身。2017年4月にはGUTS株式会社を設立し、代表取締役に就任。

社会心理学や行動経済学を病院経営に応用することでモチベーションアップと組織改革を両立させるコンサルティングスキームを提唱している。

【執筆】医療タイムス (『心理学で読み解く病院経営』連載中)、m3.com (『駆け引きの病院経営心理学』) ほかも多数

申込要領

〈参加料〉 1名につき 本会会員 27,500円 一般 30,800円 (消費税込)

* 講座のテキスト資料到着後 (約開催5営業日前) のキャンセルについては、参加料の100%を申し受けます。なお、当日までにご連絡なく欠席の場合も100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

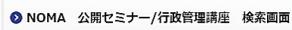
〈受講要領〉

- ・本セミナーはZoomウェビナー形式ですので、**カメラ・マイク不要です。**当日の質疑はQ&Aツール (使用方法はZoom受講要領参照) にて承ります。
- ・本会ホームページ上で【WEB申込】をお願いします。
- ・追って、参加券、請求書、Zoomでの受講要領をお送りいたします。
- ・資料は開催の1週間前、視聴URLは3営業日前を目途にお送りいたします。

〈留意事項〉

- * 視聴URLはセミナー参加者のみ利用可能とし、再配布・複数名での視聴を禁止いたします。
- * 著作権保護の観点から、セミナーの録音・録画や資料の複製は固くお断りいたします。
- * Zoom接続環境 (パソコン、有線およびWi-Fiのインターネット回線を推奨) をご準備ください。
- * ネット回線・システムトラブル等による視聴の遅滞・中断等について、返金できかねますのでご了承ください。

WEB申込の方法

- ① 当協会ホームページにアクセス
<https://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー/講座」を選択
- ③ 「NOMA 公開セミナー/行政管理講座 検索画面」をクリック

- ④ フリーワード欄に講座名の一部を入力して検索
- ⑤ お申込み講座のページを開いて、そのページ内でWEB申込

〈お問合せ先〉 一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ (浅川)
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階

E-mail ksosaka@noma.or.jp
TEL 06-6443-6962 (直通)