

ローコストオペレーションの手法と価格交渉実務

～病院の材料費・委託費等を最適化するLCOを基本から学ぶ～

□日 時：2019年 6月13日(木) 10:00～17:00 (6H)

□講 師：GUTS株式会社 代表取締役
清水 仁氏

□会 場：本会関西本部内 専用教室(下記案内図参照)
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主 催：一般社団法人 日本経営協会

□開催にあたって

「コスト削減」は、多くの病院で掲げられる経営目標の一つです。しかし、実務における客観的な方法論が確立できておらず、「価格交渉」となるとベテラン職員の話術に頼ったものになることも多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、「説得」・「交渉」といったローコストオペレーションを行う上で必須のコミュニケーションスキルを解説いたします。その上で、事務部門が取り組むべき「医薬品費」・「医療材料費」・「委託費」・「保守費」の最適化について事例を用いて解説いたします。

この機会に、関係各位の積極的なご参加をおすすめ申し上げます。

- 対象 ●経営企画、総務、用度・購買等のご担当者
●医療機関の理事長・理事および事務長の方々

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』(2013年から隔週で連載中)、『医事業務』、『日経ヘルスケア』ほか多数

※「ローコストオペレーション(LCO)」とは、運営にかかるコストを極力抑え、収益を高める活動のことで、質を下げてコストを下げるのではなく、運用改善・業務効率化をはかることでコストの適正化を目指す活動を示す経営学の用語です。

■ 申込要領 ■

参加料：
(1名につき)

	参加料	消費税	合計
本会会員	25,000円	2,000円	27,000円
一般	28,000円	2,240円	30,240円

申込方法：裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、郵送又はFAXにて下記へお申込みください。追って、参加料と振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者までお送りします。参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。

(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください)

- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 電話では、ご予約のみ承ります。(後日、必ず申込書をご送付ください)
- 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

キャンセルについて

開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、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。

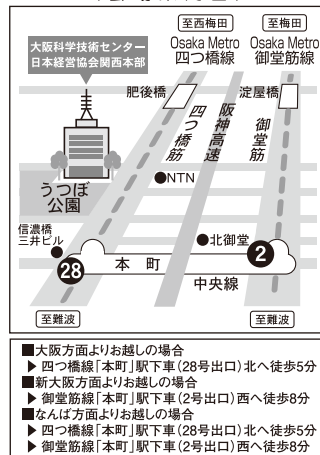
その他：

- 教材は原則として当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影は原則としてお断りいたします。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

お申込・お問合せ先：一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中

〒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 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

〈会場案内図〉



- 大阪方面よりお越しの場合
 - ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
 - ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
 - ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
 - ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

I. ローコストオペレーションの基礎 1. 医療業界の特殊性 2. 医療業界の経営状況 3. 病院における用度・調達部門の重要性 4. LCOとコスト削減の違い 5. 価格交渉とLCOの違い	V. ローコストオペレーション実践例 1. 医薬品費 2. 医療材料費 3. 委託費（業務委託・保守委託） 4. 保守委託費 5. その他（医療ガス・検査試薬等・在宅）
II. 説得・交渉の心理学 1. 交渉心理学3つのキーワード 2. 交渉の戦術 ベスト20 3. 説得の技術（チャルディーニの法則）	VI. どうすれば購入価格を下げられるのか 1. 共同購入・共同交渉 2. SPD 3. ベンチマーク 4. 「価格決定」の経済学
III. カテゴリー別契約・入札方法の最適例 1. 一般競争入札 2. 指名競争入札 3. プロポーザル 4. 随意契約 5. リバースオークション 6. 公的病院と民間病院の違い	VII. まとめ・質疑
IV. ローコストオペレーションの解説 1. 他業界のLCO手法 2. 医療業界のLCO手法 3. LCOの目的	

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(3.5)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ（田中） 宛

NOMA 「ローコストオペレーションの手法と価格交渉実務」 参加申込書 (2705)			2019.6/13 27,000/30,240	
(フリガナ) 病院名：		TEL () — FAX () —	病 床 数： 床	
(フリガナ) (〒) 所在地：			ご派遣責任者：	
			所属・役職：	
参 加 者 氏 名		所 属 ・ 役 職 名	ご経験年数	●お支払い方法 通信欄 ☐ 銀行振込 ☐ その他 ご請求先（ご担当） _____ (ご所属)
(フリガナ)			年 月	
(フリガナ)			年 月	
(フリガナ)			年 月	
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。 []				