

研修実績

研修名	主催	内容
「地域医療構想対策」 答えはここにあり	新社会システム総合研究所	データ活用の着眼点 ニーズを顕在化させ行動を促す「伝え方」スキル 地域医療構想の中で確固たるポジションキープの鍵
医療関連企業向け 営業力アップセミナー	新社会システム総合研究所	1. 関係性と伝える力 2. 理想の顧客を定義する 3. 成果がでる伝え方 4. 選ばれる理由 5. 事前機会とマネジメントしてペースを握る
医師、コメディカルの行動を喚起するデータ活用と伝える力	新社会システム総合研究所	1. ニーズを顕在化させ行動を促す「伝え方」スキル コンサルタントの気づきを与え成果を引き出す「聞く力」 2. 病院経営の価値と戦略
自院の将来ビジョン策定のための着眼点とデータ活用術 / 10年後地域で選ばれる医療提供とは？	新社会システム総合研究所	1. 10年後地域で選ばれる医療提供の在り方 2. になりたい状態を具体的にフルカラーで描く (ビジョナリープランの策定)
急性期病院の病棟再編成のシナリオと診療パフォーマンスの向上による収支改善実例	新社会システム総合研究所	1. 医療を取り巻く環境変化 (マクロ・ミクロ) の認識共有 2. 病院の収益構造と提携病院の改善事例 3. セコムの医師を動かすためのデータ活用手法のご紹介 4. ドクター・フォーカスド・アプローチによる増収事例
診療報酬改定と病院の経営戦略	新社会システム総合研究所	1. 医療政策の動向 2. 病院への経営改善アプローチ 3. 診療マネジメント事例紹介
医療法改定の全貌と病院経営	新社会システム総合研究所	1. 医療政策の動向 2. データ活用術 3. 医師の診療パフォーマンス向上手法
病院経営の品質を高め強靱な経営体質をつくる	新社会システム総合研究所	1. 医療政策の動向 2. 人口統計から見る今後の医療提供の在り方 3. 一般病院の選択肢 4. 診療マネジメントの実際
医療専門職コンサルタントの「聞く力」と「伝える力」をマスターする	新社会システム総合研究所	1. 人が行動する本質的な構造とは 2. 気づいて勝手に動き出すビジョナリーコーチング実践法 3. ニーズを顕在化し行動を喚起するギャップインパクトトーク

研修名	主催	内容
強みにフォーカスした地域での差別化と経営戦略	新社会システム総合研究所	高齢化の進展と医療のパラダイムシフト 医療政策のシナリオ 病院の経営改善事例
病院経営の品質を高め強靱な経営体質をつくる ー トップマネジメント、組織マネジメント、診療マネジメントを強化ー	株式会社USK	1. データ活用の視点 2. 医療制度と政策的背景 3. 療養病床の今後 4. 地域包括ケアモデル
将来ビジョンを策定するためのデータ活用術	株式会社医療情報システム	マクロ的背景 ミクロ的背景 地域分析の着眼点
経営データ見えていますか？ 病院の未来のために、今何を見るべきなのか	株式会社医療情報システム	パブリックデータから見たこれから地域で起こること 必要病床数と地域医療の考察 病院組織がかかえる問題 増患対策
シリーズ「看護師の先へ～これからの看護師キャリアを考える～」①	株式会社Avenir	1. 人が行動する究極の理由 2. 人をやる気にさせるストーリーテリング 3. ステートの作り方
シリーズ「看護師の先へ～これからの看護師キャリアを考える～」②	株式会社Avenir	1. セルフイメージの再構築 2. 「あり方」が変わると結果が変わる5ステップチャート 3. 承認が人を育てる 4. 相手の心に火をつけるピークパフォーマンスストーリー 5. 長所こそ最大の武器
シリーズ「看護師の先へ～これからの看護師キャリアを考える～」③	株式会社Avenir	人とチームの成長法則 Be Do Haveの順番 ビジョナリープランの言語化 セルフイメージの再構築

研修名	主催	内容
ヘルスケア I T セミナー 病院の事前期待をマネジメントして信頼と即決を促す営業力をアップセミナー	U M B ジャパン	<ol style="list-style-type: none"> 1. 関係性と伝える力 2. 成果を出せない営業の間違った努力 3. 高確率セール
「2016年診療報酬改定直前セミナー」 ～病院のあるべき姿と今後の病院経営～	大光銀行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 病院の経営指標 2. 地域医療構想を後押しする診療報酬改定 3. 2016年診療報酬改定トピック 4. 収支改善のインパクト
専門職出身マネジャーによる診療現場と経営管理の融合に向けた具体策	日本医療企画	<ol style="list-style-type: none"> 1. 医師の心に響くアプローチ 2. 医療専門職に必要な経営数字とは 3. 病床マネジメントのポイント