

ストーリーを描く**病院V字回復**プロジェクト
院長の意図を理解して行動できる職員を量産する

医療経営参謀養成塾

福岡
11月
開催決定

少数精鋭
開催

福岡1期

あなたは、病院のマネージャーとして

「医師や専門職の人たちは、なぜ病院経営の意図を理解して動いてくれないのか」

「なぜ、こんなに離職率が高く慢性的な人手不足に悩むのか」

「なぜ、考え抜いた経営改善計画なのに業績が上がらないのか」

「10年後、20年後病院のあるべき姿をとどのように描けば良いのか」

病院の改革がうまくいかないのは、あなたのリーダーとしての能力や資質に問題があるからとか、医療や現場の知識がないからではありません。人が行動する本質的構造や、チームの成長法則を知らないために、**成果につながらない無駄な努力をしている可能性があります。**

私は元看護師。30年にわたる病院勤務を通じ、臨床15年(現場)、看護部長10年(管理)、事務局長を5年(経営)経験を経てセコム医療システムで病院経営コンサルタントとして数々の病院再生や人材育成、組織風土構築に関わってきました。2016年6月にメディテイメント株式会社を設立、セコム医療システム顧問に就任「**病院組織再生プロデューサー**」として公立病院改革、医療関連企業の病院向け営業コンサルティング、病院経営セミナー、病院管理者研修講師として活動しています。

今病院経営に携わるマネージャーは**資格や知識を持って行動すれば成果がでると考えている**人が多いようです。私もかつてそうでした。知識、経験、資格を持ち一生懸命努力すれば、いつか必ず結果が出るものだと思ってきましたが、ノウハウコレクターや資格ホルダーになってしまい、なかなか望むような結果が得られませんでした。

ところがあることをきっかけに、そこから**コンテンツは今までと同じなのに成果が急激に上がるようになりまし**た。本講座では、私が実務者として**35年間**医療業界で蓄積した、あなたが職場で成果を出すための**再現性のある「型」**を余すことなくお伝えします。この養成塾は、杉浦が一方向的にレクチャーする、いわゆるセミナーではありません。すでに組織でマネジメントを実践しているマネージャー職に「**組織に成果を出させる**」方法をマスターして頂くため**双方向型プログラム**です。

本プログラムで**成果**が出せる**3つ**のメソッド

メソッド1

成果を上げるマインドセット
セルフイメージ再構築と
リーダーの軸作り



メソッド2

人も業績も同時に向上
チームビルディング
コンサルティング



メソッド3

人が気づいて
勝手に動き出す**対話の力**

理想のリーダーシップイメージを描く**自立型経営参謀**の育成

全6回のカリキュラム

【第1回】医療専門職に一目置かれる一貫性のある「軸」の確立

【第2回】医師との関係性を構築し、行動を喚起する「対話の型」習得法

【第3回】診療パフォーマンス向上されるデータ活用と伝える力

【第4回】ビジョンのある病院がやるキャッシュフロー経営術

【第5回】病院の人材と業績を同時に向上チームビルディングコンサルティング

【第6回】問題をチャンスに変える自立型人材と自走する病院組織の構築

全6回のカリキュラム詳細

第1回 医療専門職に一目置かれる事務職の一貫性のある「軸」の確立

1. 病院組織内での真のセルフイメージを確立する5ステップ
2. 「何をするか」より「どうあるか」というスタンス。ビジョナリープラン策定法
3. 「安心・安全・ポジティブな場」と成果の関係性
4. 自分は無理というメンタルブロックを外す方法
5. 「あり方」と「発想」「思考」「行動」「結果」の密接な関係

第2回 医師との関係性を一瞬で構築する「対話の型」習得法

1. コントロールしないのに相手が勝手に動き出す行動喚起する「対話の型」
2. 人を動かすインパクトのあるストーリーテリングとそれを伝える自分のステート(状態)作り
3. 最もシンプルなGROWモデルにより自然に問題が解決するビジョナリーコーチングスキル
4. 相手の選択肢を増やし行動を引き出す質問法の極意
5. 相手の内なる声を引き出す「誘い水トーク」相手の安心と信頼を積み上げる「前置きトーク」

第3回 診療パフォーマンス向上されるデータ活用術と伝える力

1. 医師の診療ニーズと病院のコンセプトのマッチング方法
2. 経営判断のための情報提供によって改善に繋がった事例の検証
3. 成果を出している組織の、データ活用の着眼点
4. 経営企画部門が病院の司令塔に変わるマネジメント能力
5. 問題解決のフレームワーク

第4回 ビジョンのある病院がやるキャッシュフロー経営術

1. ビジョンとお金の両輪を回すキャッシュフロー経営のノウハウ
2. お金の流れの全体図をつかむ「お金のブロックパズル」
3. 10分で必達売り上げ目標を算出する7つのステップ
4. 院長と職員の危機感のズレを埋めてビジョンに向かって走り出す方法
5. キャッシュフロートーク成功のための3大ポイント

第5回 病院の人材と業績を同時に向上チームビルディングコンサルティング

1. チームの成長法則
2. 病院のビジョンと目的・目標
3. 病院組織特融の複雑な課題へのアプローチ
4. 仮想ゲーム体験による病院組織で起こっている問題の理解
5. チームビルディングリーダーシップ

第6回 問題をチャンスに変える自立型人材と自走する病院組織の構築

1. 人の強みを活かす医療機関ならではのマネジメント手法
2. ジャイアントキリングを起こす理想のリーダーの在り方
3. 最強の病院組織を創るための設計図
4. 成果を導く方程式
5. 組織でムーブメントを起こすリーダーシップ

講師プロフィール



杉浦 鉄平(すぎうら てっぺい)



Meditainment

メディテイメント株式会社 代表取締役
看護師

自ら気づき、動ける職員ばかりの院内に！
「人を活かす力」と「人をつなぐ力」で
病院の人と業績を同時に向上させる！
「病院組織再生プロデューサー」

赤字経営が続いていた病院を組織改革によって、3年で**5億円**の医療収入増を達成(都内245床急性期病院)したほか、3億円の減収見込みであった大規模病院のマネジメントに携わり、**前年対比1億5000万円**の増収を実現(岡山県450床急性期)、全国ワーストの公立病院の改革プランを実行し**前年比3億円**の増収(愛知県180床急性期)

諦めない病院経営者のための戦うコンサルタント。

病院以外でも大手製薬メーカー、医療機器販売の総合商社、医療系IT企業などからもコンサルティング・社員研修の要請を多数受けている。

看護師免許を取得後、臨床現場勤務を経て、民間病院での**看護部長・副院長**を経験。その後、病院経営を立て直すために**事務局長**として同病院の経営に参画。

病院経営のコンセプトの見直しに始まり、医師のスカウティング、診療再編、組織再構築、現場従事者のモチベーションコントロールなど、あらゆる角度から病院組織再生に着手し、赤字経営から脱却させることに成功する。

しかし、経営破綻寸前の病院再生のために行なった組織改革中は、医師からの抵抗や職員からの非難などが集中し、孤立無援の状態に陥り、不安やストレスから眠れぬ日々を過ごす。こうした経験から、病院再生には経営陣と現場のコミュニケーションギャップを調和する役割の必要性を痛感。理論一辺倒のコンサルティングではなく、現場に入って共に戦う情熱とスキルを持ち併せ持つコンサルタントを志す。

2012年、病院再生の実績からセコム医療システム株式会社に転職。病院向けのマネジメント・コンサルティング事業部を立ち上げ、**累計1億円以上**を実質一人で受注し自らコンサルティングを実施。同社事業柱の1本となる基盤を築く。

2016年、メディテイメント株式会社設立。同時にセコム医療システム株式会社の顧問就任。

現在は、コンサルティングと並行し、病院経営セミナー、看護師のキャリア開発、医療関連企業への営業力アップ等をテーマとしたセミナーなどもこなし、受講者数は全国で1,000名を超える。月刊誌医療経営雑誌『最新医療経営フェイズ3』(HP)

他、医療系の情報誌「POTI」で連載も持つ。

また、プライベートでは、55歳でK-1日本チャンピオン小比類巻貴之氏が経営するキックボクシングジム(小比類巻道場)に入門。同年、最高齢K-1ファイターとしてリングに上がる。25歳年下の選手に延長戦で判定負けしたものの、年齢のハンデをもろともせず立ち向かうファイティングスタイルは、現役選手たちにも勇気を与え「戦うコンサルタント」と称される。

- セミナー・企業研修 年間計50回以上
延べ1000人以上が受講
- 医療経営フェーズ3連載
「医療経営人材の伝わるカイゼン」(月1回)
- 医療関連企業の情報誌「POTI」連載中
その他医療系雑誌やMRBizなど取材多数

【過去のセミナーコンテンツ】

「医療関連企業のソリューションセールス」
「人が気づいて勝手に動く、関係性と伝える力」
「ビジョンとキャッシュフローの関係」
「選択する力とコーチング」
「成果を導く方程式」
「10年後のあるべき姿をデータから」
「医療機関向け最強のチームビルディング」
「ドクター・フォーカスト・アプローチ」など

受講者限定特典

医療経営参謀養成塾

特典1

回数無制限『個別相談』

3ヶ月の受講期間中はもちろん5ヶ月のWeb会議、6か月後の成果報告会まで、講師に対して、何度でもメールか電話、Zoomで個別相談ができます。病院経営関わる問題や職場の人間関係のことなど、何でも相談ができるので、講師のコンサルティングを受けるかのようなのです。



特典2

職場ですぐ使える『仮想体験ゲーム』セット

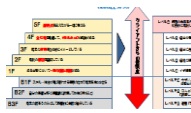
持って帰って職場ですぐに実践できる仮想体験ゲームセットを用意いたしました。これを使うことで、職場内のコミュニケーションを良くすることができ、職場の課題解決にもつながります。



特典3

そのまま利用可能なノウハウ

講義、テキストや配布資料、音声・EXCEL・WORDファイルなど、様々な形で講師からノウハウが提供され、自由に活用することが可能です。追加料金が発生することはありません。講師が成功と失敗を重ねてきた資料がそのままご利用いただけます。



『聞く力』着眼点Map

特典4

欠席しても安心の復習用動画をプレゼント

何度でも繰り返し各回の講義を視聴し、復習ができます。都合により欠席してもキャッチアップでき学習量の差が生じません。



特典5

志を同じにする仲間との『情報共有』

参加者同士の情報共有のために、Facebookグループとメールリストが活用されます。課題の予習や復習、獲得したノウハウの実践報告や相談など、同じ志を持つ仲間とのコミュニケーションは、さらに学びを深めるものとなるでしょう。



日時／内容

- 第1回 11月11日(土) 14時～17時
相手に一目置かれる一貫性のある「軸」の確立
- 第2回 11月25日(土) 14時～17時
医師との関性を一瞬で構築する「対話の型」習得法
- 第3回 12月9日(土) 14時～17時
診療パフォーマンス向上されるデータ活用と伝える力
- 第4回 12月23日(土) 14時～17時
ビジョンのある病院がやるキャッシュフロー経営術
- 第5回 1月13日(土) 14時～17時
病院の人材と業績を同時に向上チームビルディングコンサルティング
- 第6回 1月27日(土) 14時～17時
問題をチャンスに変える自立型人材と自走する組織の構築
※2018年4月に全員集合し成果報告会・食事も
- 各回15名／ギャブリッジパートナーズ株式会社
セミナールーム(福岡市博多区古門戸町7番12号
MSFビル5F)

定員／会場

富山0期 研修風景と受講者の声を一部ご紹介



本講座は講師が一方的に伝えるいわゆるレクチャーではなく参加型で継続的に成果を出すための「型」を身に着ける方法をマスターする双方向型プログラムです

延長戦がさらに学習効果をアップさせる！



「延長戦」という名の懇親会。ただの飲み会ではなく講師への質問や個別相談、オープンなテーマであればグループコンサルを行うので本講座の学びがさらに加速します。受講者同士の交流や情報交換などもそれぞれのビジネスシーンにおける知恵になります。



毎回復習用動画をFBグループにアップ。何度も繰り返し視聴できるので欠席しても安心です。



医療法人財団五省会 法人本部 主任 駒津英紀様

事前説明会で「いままで受けてきたセミナーとは、言語が違う、結論が違う。圧倒的な違和感」に衝撃を受け、きっと自分を圧倒的な新しい価値観に導いてくれるものと確信、受講を即決しました。

「対話の型」はじめ、速攻性ある数々の「成功の型」は期待に違わず、今後の人生において永く実践していくのが楽しみです。最大の成果はやはり、「セルフイメージの確立」。「自分の在り方」に、初めて真摯に向き合うことができました。適格でシンプルなアドバイスにより、自分の中の混沌と混乱が整理されていき、今まで閉じていた箱のふたと壁が開いたような気分で自分の周りを見られるようになりました。自分の在り方が変わること、職場の仲間から家族までも含むステークホルダーの自分への接し方が変化していくのを楽しんでいます。杉浦先生は勿論、特に喜・哀・楽を共に揺さぶり合った(?)安心・安全・ポジティブな同期の塾生にも大感謝したいですね。



真生会富山病院 経営企画室 副主任 中神 勇輝様

実務、そして将来に向けて必要な考え方、成功法則を学ぶことができました。中でも、①自分のあり方、ブレない自分を模索するセルフイメージの構築、②ハーマンの診断モデルに基づいたチームビルディングの考え方、③成果が出る場とは安心安全ポジティブな場、の3つが特に心に残っています。

他にも、たくさんの成功法則を学びました。実践はこれからですが、その中で一番大事な仲間を得られたことが養成塾の大きな成果です。一人では実行に躊躇しても、仲間がいれば、続けられます。Facebookというツールを使い、近況を報告し合い、刺激をもらい、さらに行動を起こしていくきっかけになりました。貴重、そして濃密な3ヶ月でした。



社会福祉法人 法人本部長 安東 裕二様

当グループは、これまでいわゆるコンサルタントの方に関与して頂いたことがありませんでした。また、私自身このグループでの勤務経験しかない為、このままで大丈夫だろうかという漠然とした不安を持ちながら法人運営に携わってきました。そんな中、豊富な現場経験と実績を持つ杉浦さんが講師である、この養成塾を知ることになります。この養成塾は、これまで持っていたイメージの講義、研修とは異なり、実際の現場で活用できる型や考え方ばかりです。組織運営にあたって、成果を出している方々は、きっとこのような型や考え方を知っておられるのではないかと感じましたし、自らが変わり、教えて頂いた型や考え方を活用できれば、法人内の人材で、これまで以上の成果が出せると思います。またその結果、法人組織を変えれば、間違いなく競争優位性を得ることができるものと確信しています。



和敬会谷野呉山病院 事務局長補佐 谷野 俊郎様

当院の医療経営や組織運営の参考にしようと、このセミナーを受講しました。医療経営参謀とは？どんな難しいことを教わるのだろうか考えていましたが、まず決して難しい内容ではないです。講師が元看護師であり看護部長も経験されている方なので、現場で起こりやすいシチュエーションを交えながら話されるので、非常にわかりやすく共感もありそこからの新たな気づきも多かったです。またセミナー期間中も期間後も日々の業務で起きる悩みや疑問にも相談にのっていただき大変心強くサポートしていただきました。そして何より良かったのは、今まで日々の仕事を感覚的にこなしていたのですが、組織の中で目指すべき方向が明確に整理され、軸の通った仕事ができるようになりました。

その他FBグループページ上でもたくさんの実践&成果報告が多数アップされています。

この養成塾の参加費用

今回の医療経営人材養成塾の参加費用をお伝えします。

その前にあらかじめお伝えしておきますが、このノウハウを実行すれば、各組織で日々、懸命にマネジメントに取り組んでいる方であれば、どのような立場、役職でも確実に自分に変化が起り、その結果自立型姿勢で解決する、「**自立型問題解決法**」が職場で実行、共有できます。

なぜ、そういえるかというと、そのノウハウが再現可能な「**型**」だからです。愚直に実践すれば、練習して一輪車に乗れるように誰でも成果を出すことができます。

そこで、当初は養成塾の開催にあたり、**6ヶ月間無制限での電話、個別メールへの対応と、月2回の研修、毎回の課題の添削作業、そして復習用の収録音源、養成塾終了後、2ヶ月後の電話会議、3ヶ月後の成果報告会**、それら全てに関わる膨大な時間や労力を考え、また、弊社のノウハウを一気に修得できる塾生のメリットを考えれば、参加費は、弊社の通常の月一回3か月分の顧問料と同額程度、少なくとも一人あたり**90万円**の参加費用が妥当ではないかと考えていました。

しかし、弊社がビジョンとして掲げる、「経営人材育成いより病院を元気にして医療貢献する」ことを医療経営参謀育成を通じて加速させるため、今回、**290,000円(税別)**という、通常顧問契約の**3分の1**の参加費で開催しよう考えました。

したがって今回のご提案は**月額5万円でパーソナルコンサルが受けられる**と言う訳です。

杉浦が**35年**に渡り実践し検証したノウハウを惜しみなく提供するこの養成塾の参加費ですが、もちろん高いと思われる方も、安いと思われる方もいると思います。

この投資金額が高いと思うか、安いと思うか。それはあなた次第です。
そして、その判断が、あなたの将来を決めるといっても過言ではありません。

ただ、このノウハウを基にして、本来あなたのビジネスシーンで成果を上げ、組織の利益貢献に大成功できるはずの機会と、意識の高い仲間たちと一生涯を通した人脈を得られる機会を見逃してしまうことがとても残念です。

また、この案内をご覧になっているあなたは、期待され重要なポストについているはずなので、このノウハウをフル活用していただければ、組織にとって今回の投資金額はすぐに回収でき、その後は、あなた自身の**一生モノのノウハウ**として、あなたのビジネスで活用して頂けると、僕は信じているわけです。

しかも、実際に実績を挙げている私や私のパートナーは、**持てるノウハウを全てあなたに公開し、フルサポートする覚悟があります**。もちろん、この養成塾に参加する意識の高い仲間たちとの交流、人脈も、計りしれない価値があります。意識の高い仲間との交流は、文字通り、プライスレスです。参加できる人数は、**少数限定**。しかも先着順です。

この養成塾は、個別コンサルティングのような綿密な対応で成果を出したいと思っているので、参加人数は10名を上限とさせて頂こうと思っております。**先着15名様限定**です。
申し訳ありませんが**15名になり次第、受付は終了させて頂きます**。