

# 「ドクターマーケット開拓実践研修」カリキュラム

## ■研修の目的

開業医（クリニック等）の経営課題、医師のライフプランについて一通り理解することで自信をもってアプローチできるようになる。ニュースレター等の継続コンタクトツールを活用し、DCニーズ（節税ニーズ）が高い開業医に対して継続的な営業活動をしてDCを導入して頂き、それを入口に自らの取扱商品・サービス（保険・投信等）につなげる。

## ■研修内容概要（研修内容は進捗度合いや実践現場の課題により変更あり）

第1回：平成29年9月12日 13時～15時 会場：オリックス生命 横浜支社 会議室

終了

- 開業医の税金と社会保険 & オリエンテーション
- クリニック事業の仕組み（診療・請求・返戻・入金の流れ、時間軸）

第2回：平成29年11月22日（水）15時～17時半 会場：あいおいニッセイ同和

11月講座

- クリニックの開業準備（診療圏調査、事業計画、物件、業者、）
- 診療科目ごとの開業資金（広さ、設備、人員）

第3回：平成30年1月23日（火） 会場：未定

- 開業から立ち上がるまで（診療科目ごとの報酬単価、お金の状態）
- 開業当初の課題や悩み

第4回：平成30年3月予定 会場：未定

- 医療法人化（税のメリット、一般法人との違い）
- 医療法人の決算書 基礎編

第5回：平成30年5月予定 会場：未定

- 医療法人の決算書 応用編
- マーケティング

第6回：平成30年7月予定 会場：未定

- クリニックの労務管理
- その他

各講座では受講生の皆さんが現場で実践した事例（成功例・失敗例）や実践したことで発生する営業上の課題、疑問、質問を共有するディスカッションタイムが入ります。

## 受講者特典

- ・受講期間中は講師の近藤氏、中澤氏に個別相談できます。
- ・受講期間中に受講生の方限定のドクター向けセミナーを企画します。
- ・受講生の方は、2期目以降の実践研修を優待価格で再受講できます
- ・中澤氏提供の研修動画が受講中無料視聴できます。【有料営業ツール利用者限定】

本研修に関するお問い合わせは、事務局メール [info@dc-e.org](mailto:info@dc-e.org) までお願い致します。