

第8期受講生募集 開業柔整師 混合診療実現化セミナー開催



新生柔整塾 (こしき沢接骨院内) 〒940-2003長岡市渡場町1-15
TEL 0258-27-5642 FAX 0258-27-6720
http://www.kksekkotsu.com E-mail info@kksekkotsu.com

新生柔整塾 塾長：飯澤幸一

開業柔整院の急増により柔整療養費が、ここ数年0%からマイナス成長となっています。今後、柔整療養費が右肩上がりの成長はあり得ません。さらに開業柔整師の急増が後押しし、パイの奪い合いは増々激化しています。柔整療養費の良かった時代は完全に終わりました。今後は柔整保険診療だけでは生活ができません。開業柔整師なら誰でも自費診療をメインに柔整院の経営を行ないたいと考えています。しかし、混合診療、自費診療移行したいが、どのようにやったらいいのかわからないか？やり始めたが、うまくいかない！！こんな院長先生に新生柔整塾混合診療実現化セミナーはお勧めです。

第8期は治療手技実技と共に、マーケティング分野の充実を図り、大きく方向転換しました。マーケティング戦略は今後の柔整経営には欠かせません。開業すれば患者さんがやってくる時代ではありません。マーケティング・ノウハウをお伝えします。

新生柔整塾卒業生の声

第5期生S先生 (中越地区で開業5年目)

開業5年になります。当初は保険診療だけで始めました。しかし保険診療に危機感を覚えながらの経営で、このままでは先細りは必死でした。そんな時に新生柔整塾の案内をいただき、入塾してみることにしました。実際に混合診療をやってみると、メンタル面でのマインド設定が一番重要ということを実感しています。当初は料金設定で混乱が起こり、つらい時期もありましたが、脱落患者もそろそろ終わり、現在は自費分を支払ってくれる患者さんが集まり、ようやく混合診療も軌道にのってきました。考えていることと実際にやってみるとでは、まったく違います。ここまで軌道に乗せることができ、本当に感謝しています。

第7期生期生M先生 (下越地区で開業6年目)

鍼灸自費と柔整保険の両方でやってきましたが、柔整メインでした。なかなか思うように売り上げは上がっていませんでした。柔整の保険請求が少しずつ落ちてきて、このままではという不安があり、柔整塾に申し込みました。鍼灸の自費分を徴収することには慣れてはいましたが、マインドブロックが外れ、自費分の割合が昨年度は3割ほどアップしました。きめ細かく指導していただき、問題が起こるとすぐにアドバイスをしていただきました。今後、混合診療を考えている先生にはお勧めです。

第8期

混合診療実現化セミナー 予定表

プレセミナー	第8期のマスターしていただく内容の説明をおこないます。デモ治療「踵重心とつま先重心」をテーマに予備緊張と脱力を体験していただきます。体の軸ができることにより、骨と筋肉の動きの違いがわかります。問題を抱えた先生はデモ治療をおこないます。事前に申し出てください。詳しくはプレセミナー開催案内をご覧ください。		
3月26日	実技	座学1	座学2
本セミナー	<ul style="list-style-type: none"> ◎筋力検査法 <ul style="list-style-type: none"> ・大腿四頭筋(股関節屈曲筋群) ・三角筋 ・フィンガー抵抗検査 ◎神経反射脈診法 ◎12経絡に対応した筋肉の実習 ◎環椎後頭骨間リリース ◎ドロップテーブル使用による骨盤矯正 ◎頸椎スラストテクニック ◎胸椎ダブルニーテクニック ◎腰椎サイドポスチャーテクニック 	東洋医学 陰陽五行論の理解とカイロプラクティックへの応用 脈診理論と五行六の利用法 筋力検査による治療方針の決定方法 骨格の触診と骨指標の理解 骨格の変位(ずれ)の理解と全身への影響パターン化の理解 ドロップテーブル使用方法、いろいろな症状にどのように使用していくか <ul style="list-style-type: none"> ●なぜ、脊柱疾患に対して一般的な整形外科では治らないのか？ ●手術が必要なレッドフラッグ状態 ●手術が必要なレッドフラッグ状態以外の疾患はどのようにしたら一番効率がいいのか？ ●絶対に見落としてはいけないレッドフラッグ疾患(症状) ●レントゲン・MRIの画像診断は必要か？ ●腰椎・頸椎ヘルニアは本当に痛み痺れを発現させるのか？ ●一般的に信じ込まれている変形性膝関節症の軟骨のすりへりは、痛みの原因か？ ●機械、構造的生物学モデルから心理的、社会的モデルへの変換 ●ボディーワークとエネルギーワークそしてその間のワーク ●私たちが最も大切にしなければいけないポジティブな言葉掛けとは？ 	保険診療と自費診療の混合診療で、必ずやっておかなければいけない保険者対策。 新患集客方法とメンテナンス患者さん獲得の大前提 <ul style="list-style-type: none"> ●予約制導入の鉄則 ●予約順番の入れ方、電話予約の応対と手順 ●予約→来院→問診→治療施術→術後説明と次回予約→会計→見送りこの流れの中で保険診療とは全く違った数多くのことを当たり前におこなえるようなマインド設定方法 ●料金改定の告知手順と方法 ●自費診療メニューの作成 ●回数券、継続課金の導入方法と初診時のコース説明方法 ●目標平均通院治療回数6回に持ち込むための方法手段 ●問診票、院内レター、ステップレター作成 ●患者さんの声の収集法 アンケートの収集法 ●紹介患者さんをもらう方法と紹介後のお礼方法 ●Web集客：サイトの構築、SEO対策、PPC広告、ポータルサイトの活用、動画アップ ●紙媒体集客：情報誌、チラシ、ポスティング、置きチラシ、DMニュースレター発送など
4月9日			
23日			
5月14日			
28日			
6月11日			
25日			
7月9日			
23日			
8月20日			
27日			
9月10日			
24日			
10月8日			
22日			
11月12日	※進み具合により各回の項目は変更		
26日	いたします。		
12月10日	一人の問題は全員の問題です。		
17日	全員で問題解決します。		
	全員でレベルアップしましょう。		

※受講料18万円(早割：3月末までにお申込みの先生は15万円、3回分割可能)今期は単発でのご参加はできません。