

Management Club Report

Nov.2014/Vol.143

Monthly Opinion 《DBM 院内研修の活用法》

10月5日で満15歳を迎えた当社が、15年間変わらぬ基調で行ってきたものの中に院内研修があります。個別の歯科医院を訪問して行う現状チェックと改善提案及びロールプレイングによる反復訓練で、1日コースのスポットコンサルから年12回コースまで含め、北海道から九州まで全国に及ぶ約200歯科医院で実施して参りました。担当コンサルタントの向玲子はお陰様で引っ張りだこの忙しさ、日々新幹線と飛行機による全国行脚を続けております。

15年間を振り返りますとその内容は様々な経験を肥しとして日々年々改良が加えられ長足の進歩を遂げてはおりますが、その核となる考え方の基本は微動だにしておりません。

しかし、当社を活用する歯科医院は千差万別、いろいろな価値観と様々な方向感、目的を持っているため、DBM 院内研修の活用方法もまさに様々です。私たちにしますと「このように活用すると最大限の効果を上げることができます」と、毎回発生する諸問題の解決策の提言を通して、私たちの主張の本道についてお伝えするのですが、医院によっては「コンビニより多い」などとマスコミが徒に煽るせいでしょうか、増患対策に活用しようとする医院も多くなっています。今回は、改めて当社の院内研修の考え方とその効果的な活用法、及び非効果的な活用法について述べてみることに致しました。

1

DBM院内研修、効果の上がる活用法とは

新人研修だけの付き合いからの発展

先月、年間のコンサルティング契約を締結した初めての歯科医院へ伺いました。三代に亘って続く地元の名門 A 歯科医院です。

その A 歯科医院とは3~4年前、新宿で開いた新人研修に全員で参加してくれたときからのお付き合いですが、年1回の新人研修に1~2人が参加するというもので、この MC 会員になってもいませんし、それほど深い間柄ではありませんでした。

しかし、それでも継続して新人研修にスタッフを送ってくれるということは、何かしらの価値を見出してくれているからで、有難く思っておりました。

今年も新人研修に2人派遣してくれたのですが、研修中室外にいた私のところへ院長が訪ねて来たのです。いろいろと話をしているうちに、医院への訪問