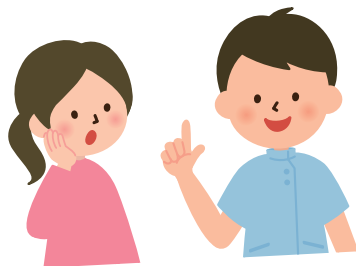


**ちょっとした工夫で劇的に変わる！
“継続来院を促す”心理療法的な
患者さんとの初診コミュニケーション！**

実はコミュニケーションをちょっと工夫するだけで、
患者さんのモチベーションは大きく変わります！

カウンセリングと
いう継続来談が難
しい場で工夫して
いることを伝授し
ます。



**5回目来院率を60%以上にする
5つの秘訣！**

- 1 継続受診促進に活かせる「痛み分析シート™」の活用法
- 2 初診時の「問診票」の使い方とは？
- 3 初診時に提示する「ブランドブック™」とは？
- 4 2回目、3回目来院時に提案すべきこととは？
- 5 5回目来院までに提示する「定期治療提案シート™」とは？

**Google の社員研修で導入されている
創造性や集中力 UP の心理学スキル！**

Google のほか、Facebook や Apple など、アメリカ大手企業が入力している**心理トレーニング**を貴院も導入してみませんか？スタッフのモチベーションやパフォーマンスの向上が見込めます。



セミナースケジュール

	12:40 ~	受付
第一講座	13:00 ~ 13:30	吉田 崇
第二講座	13:30 ~ 15:30	浅井 伸彦
第三講座	16:00 ~ 17:00	吉田 崇
無料経営相談	17:00 ~	※お一人様 10分程度ずつ

**NLP やコーチングだけじゃない？
問診力向上に活かす
世界最先端の心理学とは？**

NLP やコーチングはよく知られていますが、それ以外の心理療法は専門家があまり他領域に持ち出さないため、あまり知られていません。
実は日本は遅れていて、アメリカから取り入れたものをいち早く**他領域初**として整骨院業界にご紹介！



**経絡のタッピングで
セルフメンテナンス&
患者さんの満足度アップ！**

ご存知の方もひょっとしたらおられるかもしれませんが、経絡を使った心理療法も存在します。簡単に**セルフメンテナンス**としても利用できますので、スタッフにも患者さんにも使って満足度を上げるお手伝いをいたします。



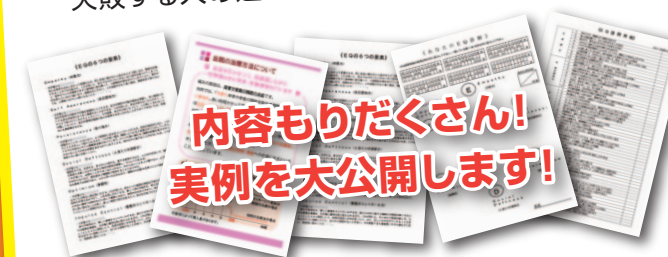
**患者さんやスタッフと
良循環コミュニケーションを作って、
居心地の良い院内に。**

「いつも同じようなことになる…」とお悩みの普段のやりとりはおありではありませんか？コミュニケーションは、良いものも悪いものもどんどん増幅される”相互作用”の性質を持っています。貴院に**良い空気・雰囲気を作るコツ**をお教えます。



本では書けない整骨院経営の極意

- 2015年 整骨院業界動向
- 心理学を活用して「リピート率」と「紹介数」を伸ばした成功事例
- 整骨院経営で成功する人、失敗する人の違いとは？ etc...



講師紹介



浅井 伸彦
あさい のぶひこ

一般社団法人国際心理支援協会の代表理事、同協会カウンセリングルームである MEDI 心理カウンセリング（大阪 / 神戸）所長を務める。臨床心理士、保育士。関西大学 社会学部卒業後、京都教育大学教育学研究科を修了、その後特別支援学校の講師や児童相談所の心理治療士、認可保育園の顧問などを務め現職に至る。インターネット知識（SEO など）や持ち前の行動力を活かし、カウンセリングルームを西日本最大級まで拡大してきており、さらなる発展のために日本ではまだあまり知られていない心理療法を広めることや、他領域の発展に貢献できる新しい心理学の活用を目指し尽力している。現在も、医師や臨床心理士など、専門家向けのワークショップ講師（システムズアプローチ / 家族療法、解決志向アプローチなど）も継続的に行っている。著書は『ガイドマップですぐわかる あなたのネガティブをポジティブへと導く本』（秀和システム）など9冊+電子出版1冊にのぼる。



吉田 崇
よしだ たかし

株式会社吉田企画 代表取締役、一般社団法人交通事故医療情報協会 代表理事を務める。立命館大学 経済学部卒業。東証一部上場ソフトウェア開発会社でSEを経験後、完全歩合制の中での自己啓発プログラム（SMI）のセールス、(株)船井総合研究所を経て独立。15年間、整骨院等の治療院、リラクゼーションサロンに特化したコンサルティングや講演、執筆活動を行っている。コンサルティング実績は 600 社以上。講演実績は 200 回以上。著書に 2014 年 10 月の最新刊『学校では教えない 儲かる治療院のつくり方』、増刷 12 回、1 万 6 千部発行のベストセラーの『儲かる！治療院経営のすべて』、9 千部発行の『はじめよう！「リラクゼーション」サロン』（いずれも同文館出版）がある。

- 公式サイト
<http://www.r358.com/>
- ツイッター(Twitter)
<http://twitter.com/yoshidakikaku>
- フェイスブック(facebook)
<http://www.facebook.com/yoshida358>

