

年間収益8,000万円で“壁”を感じている院長向け

ウェビナー

60分

無料

従業員で売上アップ! チームビルディングウェビナー

院長だけに頼らない売上アップの仕組み

日時

2022年

3月27日 日

時間

10:30～11:30
(入室開始 10:15～)

費用

無料

形式

ウェビナー (ZOOM)
事前予約制
下のQRコードよりお申込みください

講師紹介



ネットワーク渡辺税理士法人グループ
株式会社富士経営総合センター
コンサルティング事業部
チーフコンサルタント
中小企業診断士

村上貴洋

大手企業数社にてシステム開発及び営業、新規事業展開を経験した後、中小企業診断士を取得。地域ブランド化事業、中小企業の経営支援に従事する。弊社に入社後はチーフコンサルタントとして、開業直後の歯科医院から、多くの分院と事務局を持つ大規模医療法人まで、規模に合わせた多様なコンサルティング経験を持つ

お申し込み方法

右のQRコードよりお申込みください。お申し込み後、詳細なご案内を登録されたメール宛にお送りします



申込用QRコード

このような悩みを持つ院長におすすめ!

- ✓ 横ばい傾向からの脱出を模索している
- ✓ 従業員のまとめ方、育て方に悩んでいる
- ✓ 経営で抱えている複数の問題を整理したい
- ✓ 一体感のあるチームの作り方を知りたい

歯科医院を開業して業績を順調に積み上げていく上で、当初は想定しなかった課題に直面することがあります。このような現象は年間収益8,000万円に到達した頃に陥る傾向があります。

本ウェビナーでは、歯科医院が横ばいの“壁”にぶつかる理由とチームビルディングを主体とした突破の方法についてお伝えします。

本ウェビナー コンテンツ内容

- ① 成長の“壁”にぶつかる理由
- ② “壁”を突破するには (従業員編)
- ③ “壁”を突破するには (経営者編)
- ④ 突破するチームの作り方

弊社紹介



ネットワーク渡辺税理士法人グループ

ネットワーク渡辺税理士法人・(株)富士経営総合センター
ネットワーク渡辺行政書士事務所

1979年の開業より約40年、医科・歯科に特化し戦略提案型税務・会計のサービスを展開。現在は約450件のお客様のうち医療従事者が90%以上を占める。歯科医院のライフプランに応じて、会計業務にとどまらず、経営支援、相続、事業承継支援など、ワンストップのサービスを提供している

【主催】ネットワーク渡辺グループ
株式会社富士経営総合センター
【電話】03-6258-1907
【担当】コンサルティング事業部 工藤