

Suzaki Strategy スザキストラテジー

～歯科におけるブランディングとコモデティー化を戦略的に考える～

歯科医療において、機能回復に重点をおいた保険治療としての「コモデティー」と、より精度の高い患者満足度の高い治療である自費治療としての「ブランド」を分けて考えがちですが、これらを別々に考えるのではなく、すべてが一つのラインに沿った診療体系の中にある物だと考えるべきではないかと思えます。

すなわち、保険診療だからと言って必要最小限の処置でと言う事ではなく再発を防止するための最善の処置をすることが、自費治療につながっていくのではないかと考えます。

その為には、治療計画の中で最善の方法と器材を選び、それらを最大限に生かす知識が必要で、そしてそれがひいては経営につながっていくのでしょうか。

そしてそれはドクターひとりがすべてをまかなうと言う事ではなく、診療スタッフによる適材適所のチームワークが最も重要となります。

そこで、そのコアとなるツールとしてNd:YAGレーザーを有効に活用する手法と最新の歯科内視鏡を用いた歯科治療への応用など臨床への適応を含めて多角的にお話しさせていただきます。



講義内容

- ★Nd:YAGレーザーの特性と他のレーザーとの違い
- ★歯周内視鏡で見る歯周ポケット内の世界
- ★マイクロスコーブを応用したレーザー治療の臨床報告
- ★3種類(200・320・400μ)ファイバーの治療への応用例
- ★審美への応用例(ホワイトニング・メラニン色素)
- ★ジルコニア・トラブルシューティングへの応用例
- ★ライブデモ(患者個別対応への提案)
- ★質疑応答

最近の著書

- 最新歯科用マテリアル120%活用法 もっと使えて、もっと活かせる!
《クインテッセンス出版 2014》
- Making Smile 《デンタルダイヤモンド社2014》
- 修復と補綴のLongevity治療の“Re”にサヨナラしよう 共著
《デンタルダイヤモンド社 2015》
- 今、知りたい成功するCAD/CAM-保険治療から自費診療まで
- 共著 《永末書店 2016》

<主催> ササキ株式会社 新潟営業所

<協賛> インサイシブ ジャパン株式会社

<お問合せ先> ササキ株式会社新潟営業所
TEL:025-271-2361

FAX 025-271-2357

☆下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

Suzaki Strategy～歯科におけるブランディングとコモデティー化を戦略的に考える～参加申込書			
お名前	フリガナ	貴医院名	フリガナ
ご住所	〒		
TEL		FAX	
【今回のセミナーで聞いてみたい症例】			

*弊社では本研修会の参加お申込により取得した個人情報を厳重に管理し、予めご本人の同意を得る事無く第三者への開示・提供する事は致しません。
弊社での個人情報利用目的は右記の通りです。 1. 研修会お申込に伴うご連絡 2. 弊社からのセミナー・サービスのご案内への利用

営業担当者名