

健全な病院経営を実現するために!

コスト削減手法の 基本マスターコース

福岡
開催

～□下手・交渉苦手だからできるローコストオペレーション手法～

講師：GUTS株式会社 代表取締役 清水 仁 氏

複数参加で
1名につき **2,200^(税込)円** 割引

こんな方におすすめ!

- 病院経営におけるローコストオペレーションを知りたい
- 相手との説得や交渉の仕方を身につけたい
- コスト見直しに関する考え方、方法を再度確認したい など

日時

2020年9月8日(火) 10:00～17:00

※受付は、セミナー開始30分前からとなります。

会場

一般社団法人 日本経営協会 九州本部内専用教室
福岡市博多区博多駅前1-6-16(西鉄博多駅前ビル7F)

対象

- 医療機関における経営企画、総務、用度・購買等のご担当者
- 医療機関における理事長・理事および事務長 など

定員

20名 定員になり次第、締切らせていただきます。
申込みはお早めをお願いいたします。

セミナーの特徴

- 材料費・委託費の契約・入札方法の適正化を学びたい。
- 全体的なコスト削減のための手法を身につけたい。
- 心理学を活用した説得や交渉の考え方、手法を学びたい。
など

開催にあたって

2020年度(令和2年度)の診療報酬改定では、地域医療体制確保加算(救急搬送2,000件以上)によって一律520点が加算され、救急搬送看護体制加算(同1,000件以上)として400点が加算されることになったので、これによって一定以上の急性期病院は経営的には多少の一服感が出たかもしれません。

しかし、2019年(令和元年)10月の消費税増税に伴う診療報酬改定では、医薬品や診療材料、医療機器などの設備投資や委託費などの消費税増税分を病院側が吸収できなくなるような改定になっていたため、いわゆる「損税」問題の解消には至らず、今回の改定は一服感どころか焼け石に水の状態と言えるでしょう。

損税を解消するために経営陣がただ単純に用度・調達・契約の担当者に対して「もっと交渉しなさい!」と指示をしたところでその方法論が独りよがりなものであったらその効果は限定的ですし、かえって取引先との関係悪化を導いてしまう結果にもなりかねません。

短期的な経営改善のための単なる「コスト削減」ではない、「ローコストオペレーション」の手法を適切に用いることで暗くなりがちな病院経営を明るく照らしてもらうためのLCO手法、そして価格交渉の仕方などを具体的にわかりやすくお伝えして参ります。

セミナープログラム

I. ローコストオペレーションの基礎

1. 医療業界の特殊性
2. 医療業界の経営状況
3. 病院における用度・調達部門の重要性
4. LCOとコスト削減の違い
5. 価格交渉とLCOの違い

II. 説得・交渉の心理学

1. 交渉心理学3つのキーワード
2. 交渉の戦術 ベスト20
3. 説得の技術(チャルディーニの法則)

III. カテゴリー別契約・入札方法の最適例

1. 一般競争入札
2. 指名競争入札
3. プロポーザル
4. 随意契約
5. リバースオークション
6. 公的病院と民間病院の違い

IV. ローコストオペレーションの解説

1. 他業界のLCO手法
2. 医療業界のLCO手法
3. LCOの目的

V. ローコストオペレーション実践例

1. 医薬品費
2. 医療材料費
3. 委託費(業務委託・保守委託)
4. 保守委託費
5. その他(医療ガス・検査試薬等・在宅)

VI. どうすれば購入価格を下げられるのか

1. 共同購入・共同交渉
2. SPD
3. ベンチマーク
4. 「価格決定」の経済学
5. まとめ

VII. まとめ・質疑

※プログラム内容は進行状況により変更する場合がありますので予めご了承ください。

参加料(1名につき)

	参加料	消費税(10%)	合計
会 員	25,000円	2,500円	27,500円
一 般	30,000円	3,000円	33,000円

テキスト代を含む

キャンセルについて

万一、ご都合が悪くなった場合は代理の方にご出席いただけますようお願いいたします。もし、代理の方もご都合がつかない場合は、下記によりキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。
開催の2営業日前および1営業日前(開催初日を含まず起算)……………請求金額(税込)の30%
開催当日……………請求金額(税込)の100%
なお、当日ご欠席の場合には、テキスト資料を送付させていただきます。
その場合、必ず下記のお問合せ先までご連絡くださいますようお願い申し上げます。

NOMA会員の特典

無料優待または特別割引サービス

- ①「会員特別研究会」に無料参加できます。
- ②通信教育で会員受講料が適用されます。
- ③公開研修(セミナー)や視察団で優先参加・会員価格が適用されます。

経営資料の配布サービス

- ①経営雑誌「オムニマネジメント」月1回配布
- ②経営調査資料「各種調査報告書」年2回作成
- ③会員手帳「ビジネスプラン」年1回送付

会費(正会員A) 年会費 50,000円 入会金なし

申込締切日

2020年9月3日(木)

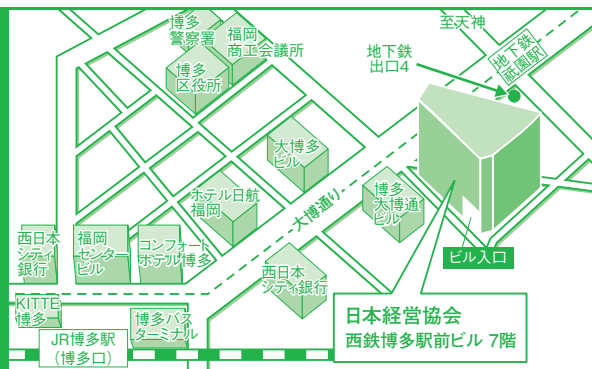
申込方法

参加申込書に必要事項を記入のうえ、郵送又はFAX・WEBにて下記へお申込みください。追って、参加券と振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者までお送りします。参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。
(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください)
●領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
●電話では、ご予約のみ承ります。(後日、必ず申込書をご送付ください)
●振込み手数料は貴院(貴団体)にてご負担ください。

その他

- 教材は原則として当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からの申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影は原則としてお断りいたします。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

会場案内図



●JR博多駅より徒歩7分 ●地下鉄祇園駅④出口より徒歩1分

講師プロフィール

GUTS株式会社 代表取締役 清水 仁 氏

2005年 社会学修士(社会心理学)。東京都内の医療法人に入職し、同法人本部で購買業務および各種契約業務を担当。2009年から病院経営コンサルタントに転身。そして2017年4月にGUTS株式会社を設立し、代表取締役に就任。社会心理学や行動経済学を病院経営に応用することでモチベーションアップと組織改革を両立させるコンサルティングスキームを提唱している。

【執筆】医療タイムス(『心理学で読み解く病院経営』連載中)、m3.com(『駆け引きの病院経営心理学』連載中)ほか多数

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールが届きますので、お申込み漏れ等の防止にもなります。ご検討いただければ幸いです。

WEBお申込みの流れ

- ① 一般社団法人 日本経営協会 ホームページ <http://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー/講座」を選択
- ③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- ④ ご希望セミナーを選択
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。
- ⑦ お申込み完了

一般社団法人 日本経営協会 とは

(通称 NOMA)

NOMAは、昭和24年(1949年)に「日本事務能率協会」として設立、同年に通商産業省(現・経済産業省)から社団法人として公益法人認可を受け、昭和46年(1971年)に「日本経営協会」に名称変更しましたが、公益法人法制の改正に基づいて平成23年(2011年)4月に国の認可を受けて一般社団法人へ移行いたしました。

S-20021077-4/9-4

一般社団法人 日本経営協会 九州本部 行 FAX 092-431-3367

※は記入しないでください

「健全な病院経営を実現するために!コスト削減手法の基本マスターコース」参加申込書		60014858	※コード		※登録No.	
(フリガナ)		TEL()	—	業 種		従業員数
病 院 名		FAX()	—	●必ずご記入ください。 2020.9/8		
法 人 名				□会 員	27,500円(税込)×	名
所 在 地				□一 般	33,000円(税込)×	名
(フリガナ)				参加料		円
参加者氏名	所属役職		経験年数			
(フリガナ)			年			
参加者氏名	所属役職		年			
ご派遣責任者名	所属役職			E-mailでセミナー情報をご案内いたしますのでアドレスをご記入ください。		
				E-mail:		

◆電算処理の関係上、項目はもれなくご記入ください。

参加申込書にご記入いただいた情報は、下記の目的に使用させていただきます。
①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなどの本会事業のご案内
なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。 □不要