次はいつ来ればいいですか？ と聞いてもらえるようになる問診・説明セミナー

問診・説明を強化することでリピート率をアップさせる。と聞くと、「患者さんを言いくるめて不必要な治療のために通わせるのか！」と憤慨される先生がいます。ひょっとしたら、これを読んでいるあなたもそうかもしれません。

でも、それは大間違いです。

なぜなら問診・説明を正しく行えば、患者さん自ら「先生、次はいつ来ればいいですか？」と聞いてくるようになるからです。

もちろん、あなたが 1 回で治ってしまう治療技術をお持ちで、何回も通う必要がないというのであれば、患者さんがそんなことを聞いてきても「通院の必要はない」と答えればいいと思います。でもほとんどの場合は 1 回の施術ですべて症状が治まり、再発の危険もなくなってしまうなんてことはないはずです。

それならば、あなたには問診・説明を正しく行い、患者さんが納得いくまで治療院に通える環境をつくる義務があります。それがこのページでお伝えする「次はいつ来ればいいですか？ と聞いてもらえるようになる問診・説明」です。

「売り上げが伸び」「経営が安定し」「患者さんからも感謝される」良いことづくめ

正しい問診・説明をマスターすれば、売り上げが伸びます。リピート率が上がり、通院回数も増えますので、あなたの収入そのものが増えます。

また、リピート率の向上は経営の安定を意味します。新規患者さんを毎月大量に集めるのは

とても大変です。治療院の数はまだまだ増えますので、今後はもっと厳しくなるでしょう。でも、同じ患者さんに必要な回数をしっかり通院してもらうことができれば、新規ばかり追いかける必要がなくなります。現に僕が主宰する治療家コミュニティ「加藤会」には、月間の新規数が10名以下で月商100万円以上という先生がたくさんいます。

そしてもっとも大事なことは、患者さんからも感謝されるということです。これが無理矢理言いくるめて通院させる手法と、僕が提唱する問診・説明の大きく異なる部分です。

なぜ患者さんからも感謝されるのか？

巷にはびこる従来の「言いくるめて説得してリピートを取る手法」これでも数回のリピートを取ることは可能です。しかし患者さんからも感謝される可能性は低くなります。なんたって本人の意思は完全に無視してテクニックだけで通院させているからです。

でも僕が提唱する納得型の問診・説明を行えば、患者さんは、あなたと共に治療して治していくことに期待し、自分の体のために通院を決意します。そして一定期間キチンと通院することで、当然ながら改善率も上がる。するとその患者さんはあなたに感謝します。

つまり、あなたと患者さんの双方が得をするということ。

だったらこの問診・説明をマスターしないという選択肢はありません。

どんな問診・説明を行えばそんなことが可能なのか？

あなたの収入も増え、経営も安定し、患者さんからも感謝されてやりがいも感じられる。こんないいことづくめの問診・説明はどんなことを行えばいいか？ 実はこれは3つのことで

構成されます。その3つとは

- ・信頼関係を構築する
- ・患者さんの話を聞く
- ・ちゃんと説明をする

たったこの3つです。

この3つをキッチリ行うことができれば、あなたの治療院は生まれ変わることができます。

と、ここで「なんだ、そんな簡単なことか」とあなたは思ったかもしれません。文字にしてしまうと簡単には感じますが、これを徹底するにはやるべきことはたくさんあります。それこそ信頼関係を構築しろと言われても、どうやって構築すればいいかなんてわかりませんよね。

それと同様に、患者さんの話を聞くにしても、ただ主訴を聞けばいいわけでもないし、世話をして仲良くなるという意味でもありません。患者さんの話を聞いて仲良くなればいいというような次元の低い話ではないのです。

「次はいつ来ればいいですか？」と聞いてもらえるようになる、問診・説明の基本を学びませんか？

収入が増えて経営も安定し、患者さんからも感謝されてやりがいも感じられる。このいいことづくめの問診・説明の基本的な型を公開します。

どんなことをお伝えするのかというと、

どの順番で

どんなことに注意して何を聞き

どんな説明をすればいいのか

これらの具体的な型をあなたに伝授します。できるだけ理解度を高めてもらうために、実際に患者さんがあなたの院に来られたときから、施術終了までを時系列順に詳しく伝えていきます。

以下に当てはまる先生は、セミナー参加を強くおすすめします

- リピート率が5割以下で悩んでいる
- リピートはするが、2回~3回で来なくなる患者さんが多い
- 実費治療になると途端にリピート率が下がる整骨院の先生
- 次回の予約を取ることに抵抗があって自ら取れない
- リピート率が低くて、自信を失いかけている
- 重症の患者さんをじっくりしっかり改善していきたい
- しっかり治療したいのでこちらの指示通り通院してもらいたい
- 患者さんに信頼される治療家でありたい
- 高単価商品売りたい
- 新規に頼らない芯の強い治療院を作りたい

以上に当てはまるなら参加されて得るものがあります。

セミナーに参加し、その内容をしっかりと実践すれば必ずあなたの院は生まれ変わることができるかと僕は確信しています。

ただし、以下のような方は参加しても得られるものは少ないです。

- ・癒しのマッサージを提供している
- ・保険治療のみを行う接骨院で、自費を導入する気がない

このどちらかに当てはまる場合は、学んだことを実践しても成果が得られませんのでご注意ください。

内容の一部をご紹介します

- ある2つのことができれば、技術がなくても高確率で5回リピートしてくれる。
そのある二つのこととは
- 2〜3回しかリピートしてくれない患者さんを激減させる方法
- 改善率を上げ、改善しないことを治療家のせいにしらない、本当の意味で二人三脚で治療にあたるための患者教育とは
- 問い合わせはあるのに予約に至らない。その理由と対処法
- 時から安心させ、「あなたの言うことを聞いていればいい」という信頼される状態にするためにすること
- 飛び込み患者さんに「今、いっぱいです」と言ってはいけない理由
- 問診票なんていらぬ。その理由とは
- 常識に囚われるな。問診票の意外な活用方法とは
- 問診をする本当の目的とは？
- だからリピートしてくれない。満足度の低い、独りよがりな施術になってしまう理由とは
- なにげない一言が、一瞬で患者さんの反感を買う。
患者さんの話を聞く際に絶対にやってはいけないこととは
- 高確率で5回リピートを確定させる検査方法とは
- ほぼすべての患者さんが施術前に知りたいと思っていることとは
- あなたの説明が響く患者さんにする方法
- 整骨院で自費治療をすすめるタイミングとその方法
- あなたがどれだけ一生懸命体の説明をしても、「ほっといたらひどくなりますよ」と忠告しても患者さんに響かない理由
- 施術前からリピートを決意してもらうために、施術前に患者さんに説明すべきこととは
- あなたの施術の価値を最大限上げるために施術前にするあること
- なぜ初回のビフォーアフターに大した意味がないのか？
- 痛みがぶり返したり、なかなか成果が上がらない時期でもしっかり通院し続けてもらうためにすることとは
- ある回数からガクンとリピート率が落ちることを防ぐ方法
- しばらく通ってください。と言ってはいけない理由
- 予約のキャンセルに隠されたやっと思いながちな失敗とは
- 次いつ来ればいいですか？と患者さんの口から言う方法

参加費と日程

■東京日程：4月24日（火）12:30～17:30（終了時間は多少前後します）

アットビジネスセンター東京駅 http://abc-kaigishitsu.com/tokyo_yaesu/access.html

■大阪日程：4月14日（土）12:30～17:30（終了時間は多少前後します）

新大阪丸ビル本館 <http://marubiru-honkan-shinkan.com/access.php>

参加費：27,000円

ただし、過去に弊社の「次はいつくればいいですか？と聞いてもらえるようになる問診・説明DVD」をご購入いただいた先生は特別価格として1万円にて参加することができます。フォームの購入者割引をクリックしてください

お申込みはこちらから

<https://www.form-answer.com/applications/DW7Y4>

特別特典をお付けします

参加しただけで終わらずに、実践し成果へと結びつけてもらいたいので、特典資料をお付けいたします。

- ・セミナー全編動画（オンライン）
- ・「外来における効果的な診断方法」
- ・「痛みのOPQRST」
- ・問診票サンプル
- ・問診前資料
- ・説明をスムーズに行う資料
- ・施術後に渡す資料

お申込みはこちらから

<https://www.form-answer.com/applications/DW7Y4>

お申し込み前に必ずご確認ください

今回のセミナーでは、以下の点をご了承の上、お申込みください

1. 患者さんの「診断」ができるようになるセミナーではありません

診断権が治療院にあるかどうかは別として、今回のセミナーでは体の状態を把握するための問診、診断という意味での問診については一切ふれていません。

そこについては僕はド素人なんでできません。

患者さんがどういった経緯でその症状に至ったのか？

どこがどんな状態だから、この患者さんの悪いところ、原因はこれだ。

なんて部分の問診について知りたいと思っている先生は、まったくもって収穫はありませんので、ご注意ください。

それ以外の部分、患者さんはこういうことを知りたがっていて、リピートしないのは問診時にこんなことをしてしまっていて、こんなことをしていないからです。

といった内容になります。

2. 基本的なことについてお話しします

僕のセミナーは全てそうなのですが、今回も基本的なことが中心になります。また、〇〇という言葉をいうだけでリピート率がアップします！という内容でもありません。

なにをもって基本、なにをもって応用とみなすかは人それぞれですが、たくさんセミナーに参加しているにも関わらず、それを実践せずに、もっと強力なものを！もっと即効性のあるものを！といった人には不向きですので参加しないでください。

他にいくらでもそういった類の DVD はいくらでも販売されておりますので、そちらを観るなり、そういったセミナーに参加するなりしてください。

とはいえ、僕がこれまでに施術を受けた治療院で、僕の言うところの基本ができている先生は、本当に少ないので、ほとんどの人にとっては気づきのあるセミナーだと思っています。

追伸

僕は常々言っていますが、芯の強い治療院を作るにはリピートは絶対不可欠です。
そしてリピートには技術だけではカバーしきれない部分がたくさんあります。

技術でしっかり勝負したいと思っている先生ほど、このセミナーに参加してほしいとおもっています。なぜなら、その技術を最大限活用するためには、このセミナーでお伝えする内容がぴったりだからです。

約 90 院の治療院で施術を受けた経験から、多くの治療家が本当に問診をおそろかにしているということを感じました。特に保険中心の整骨院なんてほとんどができていません。

できるのにやっていない場合もあります。
できているつもりになっている院もあるでしょう。

いずれにしてもできていないことには変わりありません。

まずそこに問題意識を持ってください。問診をおそろかにする治療院なんて、もはやそこは治療院ではありません。なぜなら、問診はあなたのためでもあります、なにより患者さんのためだからです。

このページの途中にも書きましたが、このセミナーでお伝えすることは基本的なことです。これさえ言えばみんなリピートするなんてウルトラ C ではありません。

なので、患者さんなんてどうでもいいので、そういったものが知りたい。
なんて方は観てもしょうがないので観ないほうがいいです。

でも、自分のため、患者さんのため、しっかり問診をして信頼される治療家になりたい。
そのための基本ができていないと感じている先生は是非この DVD を観てください。

多くの治療家が、その技術や想いに合った信頼や、売り上げを得るための力になれば思っています。

セラピストサポート 加藤 孝

お申込みはこちらから

<https://www.form-answer.com/applications/DW7Y4>