

先生の治療への“思い”、患者さんへの“心づかい”
ちゃんと伝わっていますか？

歯科医院のマーケティング入門

～“選ばれる医院”のための戦略～ オンラインセミナー全2回

“知られていなければ選ばれない”——

患者さんの行動心理をもとに、医院の魅力の“伝え方・見せ方”の実践ポイントを、
元広告代理店プランナーが、自身で手掛けた国内外ブランドの実例を踏まえながら
歯科医院での成功事例とともにご紹介します。



MOVIEはこちら！

【第1回】

Marketing

“伝える”ための患者さん心理の法則

～集患マーケティング編～

2025年 **11**月**11**日（火）13:15-14:00

- 患者さん心理の7ステップ
- ステップごとのNG例と改善アイデア



講 師：澤田 円 氏

日本ビスカ株式会社
マーケティング部マネージャー

大手広告代理店で培った戦略立案経験をもとに、
2018年より歯科・医療分野に特化。医院の強みを
引き出す施策を得意とし、これまで数多くの医院の
成功事例を支援。

対 象：歯科医師・歯科衛生士

定 員：300名

受講料：無料

お問い合わせ先

ケーオーデンタル株式会社 業務推進部
東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル19階
TEL:03-6894-1200 (8:30~17:30 ※土日祝を除く)

【第2回】

Branding

“いいね！”と思われる医院の魅せ方

～医院ブランディング編～

2025年 **11**月**18**日（火）13:15-14:00

- ブランドってなに？＝患者さんへの約束
- 好感・共感が生まれる医院“らしさ”の要素とは？



お申し込み・ご視聴方法

左記QRコードまたは
ケーオーデンタル(株)ホームページから
お申し込みください。

- 申込完了後「申込受付メール」が自動配信されます。
- メールが届かない場合は「お問い合わせ先」までご連絡ください。
- セミナーはPC・スマートフォン等の機器でご視聴いただけます。
- 通信不都合の理由によりご参加・ご視聴いただけない場合の補償は
できません。予めご了承ください。

主 催 **K.O. Dental corp.** 協 賛 **ViSCA** 日本ビスカ株式会社

ご提供いただいた個人情報につきましては、ケーオーデンタル株式会社、日本ビスカ株式会社にて適切に管理させていただきます。両社の営業員によるセミナー情報の提供、セミナーに付随する商品の提案、連絡・マーケティングを目的として使用し、その目的以外での利用および第三者へのデータ提供は行いません。