

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

・すばらしいセミナーをありがとうございました。
土曜日・日曜日と受講生の先生方の発表・講師の
先生方のアドバイスを通して非常に勉強に
なりました。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

何の為の医療か?

患者さんの為…わかつてはうで全くわかつ
いはいことに気づいた貴重なセミナーでした。
思うこと多々ありましたが、スタートまでよかったです。
ありがとうございました。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

今日は、治療優先の歯科医療を行つました。
いかにも審美的な補綴装置を入れるか、また、治療して歯
根や埋入したインプラントが長期安定する様に、力を注いで
きました。(あたかも、それが名医であると錯覚していました。)
しかし、今日セミナーを受講して、忘れていた
「真の歯科医療のあり方」をもう一度思い出し実感
する事ができました。
自分の中では、オーラル・フィジシャンとして、やつていく気持ち
(すなはち)が、発表時に講師の先生方からのコメント
を開き、まだ覺悟がでません(まだ気がつかない)。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

セミナーの感想
直接に熊谷先生から 教わった事は下記
になります。内顎症と7119にはつながり、
あくまでこのようにして
これが神経を複数でつなぐと思われる。
今後とも宜しくお願い致します。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

OPセミナーを受講し、自分の足元を直す。

あと、隣の家の先生がBBQを垣根越しに
見ているよってばK。

~~△△△~~決してMTMを実現しないという気持ちは
他のDr.と同じなの~~は~~ありえぬ障害=苦難
しかるべく気付く。

あと高齢者に3つ言葉をひかせる。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

2回目、受講の他院、症例・考察を通じ
自院の問題点がよりわかれました。
大切なのは覚悟。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

3ヶ月間 お世話になりました。開業歯科医院で 1ヶ月の実習で
（アシスタント）~~は~~ いい感じ。1ヶ月の歯科医療か?
自分で答えると 自分に答えるのが得意で、一生自分で答えて
食事をする歯科医院で 1ヶ月の実習か。何度も operette
をして、先端の角度が小さく、操作が上手です。
山口という超開拓的でいいです。OP治療技術を学びます。
~~は~~ 展開地図 エリアの人々に対して 予防医学の人達に
貢献して頂けます。がんばります。

いろいろな治療方法を学びます。今後は 実際に
お腹の病気。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

熊谷先生をはじめ、日吉歯科のスタッフの皆さん、
コメンテーターの先生方、豪華な方々と参加者の
皆さんのおかげで、こんなにリラックスしてました。
これまで、かかっていった歯科治療に対する
恐怖感を取除き、充実した医療を
提供して顶こうにがんばりたいと思ひます。
自分自身が抵抗勢力なのかよく理解でき
ました。今後は様々な問題をひとつひとつ
解決していきます。ありがとうございました。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

計4日間、ありがとうございました。
今年の2月に泰山先生のお話を聞いてからこのコースの受講を
決め、自分の今後の歯科医師人生の方向性が固まりました。
「生涯、現役、を思つての仕事をしていくので
これからがんばります。」
実際に形になれば（専門歯科）もう求めます。
望むものが多くの子と思ひます。
今後ともどうぞよろしくお願いします。

この用紙はセミナー終了時に提出してください

日吉歯科診療所

オーラルフィジシャン育成セミナー

セミナー感想

MTMの達成とリストアメントの組合せによるオールインワンの歯科的
治療の流れを軸として、診療システムを維持して、常にアリ
最高利益を最大化できる様進めてゆきたい。

一つの印象をまとめます。

当院では、「当院の戸籍に会員登録を中断する」
という表現はありません。

患者さんのニーズに合わせて「今日はご希望がある
様な医療を受診して頂き、もし予防をしっかりしておられる
様であれば、いつでもお待ちして下さい」という言葉で
対応している旨を方伝えています。

(今回の満足された先生方にお伝えできる機会があげて、宣伝の段階)

この用紙はセミナー終了時に提出してください