

対話を成功させるシステム

TAIWA-NAVI



ご案内

問診によって対話のタイプをチェックし、カウンセリングとインフォメーションの個別対応を実現します。

患者さんとの信頼関係を無理なく築くために／薦めたい治療を快く選択させてあげるために
心配させずにやる気を持たせる話し方／スタッフがどんどん話し上手になっていく

無駄な対話時間を減らしましょう。無理な説得作業を無くしましょう。

対話の成功から、診療と経営を支援します。

患者向け／ヒヤリング機能

■パソコンと携帯電話の両方で使えます。
各医院の携帯ホームページのコンテンツになります。



- 1 「健康予防編」：生活習慣に関する質問（5問）
⇒結果：あなたにピッタリの予防スタイルを提案します。
- 2 「ストレス活用編」：個性に関する質問（5問）
⇒結果：あなたに最適なストレス活用法を提案します。

※例えば、初診時に画面を見ながら問診できます。各結果を印刷できます。
※携帯は、いつでもアクセス可。待合室でセルフチェックもOK。

携帯用QRコード

受付POPや名刺に。
※実際には
医院独自のURLに



※上記内容は、予告なく変更することがあります。あらかじめご了解を。
※Catch Ball Systemとの連動をご希望の場合は事前にお知らせください。

院内向け／対話支援機能

■タイプ別対話キーワード&詳細(セリフ案)を、
5つの場面ごとに提示します。



▼「5つの場面」とは…各場面ごとに「対話キーワード」を提示

- 1. First Impression : 初対面・第一印象・信頼感の作り方
- 2. Counseling : カウンセリング時の嬉しい聴かれ方
- 3. Presentation : 治療説明の際の理解しやすい話し方
- 4. Motivation : 動機付け、継続促進、キャンセル防止に
- 5. Collaboration <特別企画> 関係性アドバイス

▼「タイプ別」のアドバイスとは…

- 1 「ポイント」：目標とすべき対話イメージ
- 2 「成功」：できれば喜ばれる対話成功の秘訣キーワード
- 3 「不成功」：特に、やってはならない不成功要因。タブー。厳禁！
- 4 「通信」：効果的言語表現チャンネル。論理的か感感的か。
- ※ 「▼詳細」：事例アドバイスは、1～4を選択すればそれぞれに提示。
例えば…こんな言葉が…（セリフ提案）。

もちろん、タイプ別でなくとも効果的な対話法は「基本」として提示。

※上記案内は、特別提供版の画面です。一般へのご提供は、Web アプリケーション(PC、携帯電話)としてご提供するため、実際のデザイン等は異なります。

■企画開発：Team Vitamins!／学術博士 蔵満正樹
〒532-0006 大阪市淀川区西三国 1-6-7 グランツ新大阪 207
[Home Page] <http://vitamin.co.jp/index.php> [Solution]を参照