

ETC会員用教材一覧

品番	商品名	価格
A1	「患者を増やす7つの法則」	1,000
A2	「患者を増やす人、減らす人」	3,000
A3	口コミ患者増殖法	6,000
C1	なぜあなたは、治療家として成功できないのか？ オートセミナー1	6,000
C3	健療施術院の朝礼CD VOL. 1	6,300
C4	健療施術院の朝礼CD VOL. 2	6,300
C134	健療施術院の朝礼CD VOL. 1とVOL. 2のセット	12,600
D2	スペシャルセミナーDVD	35,000
D3	成功する治療院経営ノウハウDVD	30,000
D4	トーキングセミナーDVD	35,000
D5	治療院経営オープンセミナー	10,000
D7	戦略的広告作成セミナー	42,000
D9	経営戦略セミナー	35,000
D10	セールスレター活用セミナー	25,000
D11	トーキングセミナー2 DVD	35,000
D12	値上げ戦略セミナーDVD	38,000
D13	インターネット戦略セミナーDVD	35,000
D14	マネジメントセミナーDVD	38,000
H1	不況時の治療院経営に必要な12の知識	50,000
H2	不況でも繁盛する治療院の5つの秘訣	6,000
T1	重力線とゆがみの関係。足関節のROM拡大と安定性向上のテクニック	6,000
T2	重力線のユガミの見方の実践。膝のROM拡大と半月版テクニック	6,000
T3	股関節のテクニック。単関節筋と多関節筋の違い。	6,000
T4	腓骨の矯正。膝下靭帯の短縮解除。ストレスと副腎	6,000
T5	腰痛、胸椎の髓核矯正。仙腸関節モビリゼーション。内転筋捻転調整。中殿筋調整	6,000
T6	髓核調整復習。胸椎モビリゼーション。ぎっくり腰対応テクニック	6,000
T7	腹部調整。足部と複部の反射テクニック。胸椎アジャスト	6,000
T8	肩関節モビリゼーション。肘関節屈曲・伸展障害。腋窩筋膜調整	6,000
T9	上肢帯・下肢帯のPNF。筋の特性	6,000

ETC会員用ニュースレターバックナンバー一覽

品番	商品名	価格
S1	ニュースレター1~10号	21,000
S2	患者獲得ニュースレター1~16号	36,750
S3	広告作成セット	45,000
N1	リピートを増やそう！	3,150
N2	利益を増やそう・FAXメール相談「キャッチフレーズ」・日本経済の話	3,150
N3	繁盛システムの構築1	3,150
N4	臨時増刊号 短時間治療法・医療と経営を考える	3,150
N5	本当のニーズとウォンツ1・「自由診療の決め手」	3,150
N6	本当のニーズとウォンツ2（女にもてない治療家は、患者が増えない）・FAXメール相談	3,150
N7	千客万来の広告1・患者さんを増やしてからどうするのか？改革後の改革	3,150
N8	千客万来の広告2・改革後の改革2	3,150
N9	患者さんがつい入ってしまう看板1・事例/整骨院での自由診療取得率アップ	3,150
N10	患者さんがつい入ってしまう看板2・商品、サービスのライフサイクルを知ろう1	3,150
N11	商品・サービスのライフサイクルを知ろう2・FAXメール相談	3,150
N12	商品・サービスのライフサイクルを知ろう3・FAXメール相談2本立て	3,150
N13	成功するお金の使い方1・ステージごとの問題とその解決法・他	3,150
N14	成功するお金の使い方2・ステージごとの問題とその解決法2	3,150
N15	目標の立て方・千客万来の広告3・緊急テーマクレーム対応	3,150
N16	千客万来の広告4・FAX相談	3,150
N17	成功者の考え方1・事例報告・インターネットを使いこなす人は地域でNo.1になれる	3,150
N18	成功者の考え方2・あらゆる視点・成功事例・次元を上げよう1	3,150
N19	成功者の考え方3・手書きチラシ禁止令・次元を上げよう2	3,150
N20	成功者の考え方4・価格設定に重要な要素「価格の弾力性」・他	3,150
N21	戦略思考を身につけよ「ポジショニングという考え方」・ピーターの法則・他	3,150
N22	戦略思考を身に付けよ「事業拡張のはじめ方」・マーケティングの基礎	3,150
N23	マイケル・ポーター「競争戦略」を説く・経営者の覚悟を身に付ける	3,150
N24	マイケル・ポーター「業界内の競争を知る」・ゲーム理論	3,150
N25	マイケル・ポーター「競争戦略」を説く3・イベント開催の秘訣	3,150
N26	マイケル・ポーター「競争戦略」を説く4・価格戦略	3,150
N27	市場からターゲットを考える・「リスク分散」を捨てるというリスク分散	3,150
N28	マーケティング依存症・価格から戦略を考えてみよう！・場を考えよう！	3,150
N29	人を雇うという戦略・年代別消費傾向を知る・自己利益という絶対的存在	3,150
N30	価格戦略2・事例 求人広告・1シグマとは？	3,150
N31	SWOT分析・治療院の予約稼働率・経営とトレーニングの原則	3,150
N32	重要なものを捨ててみる・経済は勘定ではなく感情で動く・人格障害者のクレーム	3,150
N33	夏至と冬至の後に来る・beとdoとhaveの関係・本格動画の取り組み	3,150
N34	国なんてあてにしないこと・「本格派」は不景気でも通用する・登録商標を旗印に訴えられる？	3,150
N35	テーマは不況！この国の経済の行方と対策・経営の根底 あなたの能力アップ	3,150
N36	スタッフと問題発生のマネージメント・ゼネラリストとしての水平展開・動画とは言ったけれども画像も大事	3,150
N37	戦略思考を身に付けよ・不況時の消費者心理・若者の消費スタイル	4,200
N38	戦略思考を身に付けよ・王者の戦略 物量作戦・治療院を大きくする壁	4,200

ETC会員用教材ご注文用紙

フリガナ	
お名前	先生
<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> - <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
ご住所	
お電話番号 ()	

教材番号・金額等は、お間違いのないようにお願い致します。品番は教材一覧をご覧下さい

①	品番	数量	金額
教 材 新	C-3		6,300円
教 材 新	C-4		6,300円
教 材 新	C-134		12,600円
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
② 小計			
③ お支払い方法 下記から選びチェックして下さい			
③	お振込み	無料	<input type="checkbox"/> 無料
	代金引換手数料	500円	<input type="checkbox"/> 500円
	口座振替	無料	<input type="checkbox"/> (更新時に手続きをされた方)
④ 合計金額			円

ご注文方法

- ← ① 教材一覧よりご希望の教材の品番、数量、金額をご記入下さい
- ② 小計をご記入下さい
- ③ お支払い方法をお選び下さい。
- ④ ②、③の合計金額をご記入下さい。

お振込先

静岡銀行 辻堂支店 普通口座 0278377
ユウゲンガイシャエナジーポット

お振込みの方は、お振込みをされた後にご注文下さい。

お振込みの月日をご記入下さい

お振込みの月日 ↓ 月 日

メールでのご注文は no1@etc-karada.com 上記内容をご記入の上、送信して下さい。

封書でのご注文は 〒251-0043 神奈川県藤沢市辻堂元町1-2-6 ETC研究会 までお送り下さい。

この用紙はコピーして、何度でもご使用できます。

FAX 0466-33-3189