

チームケア時代を拓く
看護マネジメントUPマガジン **Nursing BUSINESS** 2021.8月号

第1特集

コロナ禍で変わる新たな連携のかたち
これからの入退院支援を考える(仮)

企画：餅田敬司 株式会社日本看護サービス 代表取締役／京都橘大学看護学部 准教授

今回のコロナ禍は入退院支援にも影響を及ぼしました。入院数自体が減少したことに加え、集合カンファレンスや家族面談の中止、受け入れ施設の閉鎖、支援スタッフの減少などさまざまな課題に直面しています。本特集ではコロナ禍での入退院支援の現状と、新たな連携のかたちを模索し入退院支援に取り組んでいる事例を紹介します。

- 1. 総論：コロナ禍で変わる入退院支援のかたち 餅田敬司 株式会社日本看護サービス 代表取締役／京都橘大学看護学部 准教授
- 2. 事例① 新しい入退院支援のかたち 伊藤弥生 東京労災病院 入退院支援センター 看護師
- 3. 事例② 新しい入退院支援のかたち 井藤ゆか 市立加西病院 医療介護総合支援センター地域医療室長 兼 看護課長
- 4. 事例③ 新しい入退院支援のかたち 武田聡子 永寿総合病院 看護部 副看護部長

第2特集

師長の腕のみせどころ 院内交渉術を身につける(仮)

企画：ナーシングビジネス編集室

コロナ禍で看護管理者が院内で交渉する場面が増えています。そもそも交渉術とは何か？ 身につけるためのポイントは？ 看護師間、医師間、患者間など、さまざまな場面を想定した院内交渉術を紹介します。

- 1. 序論：交渉術を身につける 彦田美香 株式会社ジーシフト 取締役社長、コミュニケーションプロデューサー
- 2. 事例でまなぶ 看護の現場で必要とされる交渉術

読者ターゲット

医療施設に勤める看護師長、副看護部長、看護部長、次世代の看護管理職候補スタッフ(30歳代～50歳代のキャリア・エグゼクティブクラスのナース)

ADポイント

医療現場の運営に携わるエグゼクティブクラスのナースに、ビジネスの視点からの最新情報を提供します。

PR効果が期待される商品

- ・医療従事者向け保険・医療備品・医療機器・電子カルテ
- ・ベッド・環境会社・オフィス用品
- ・パソコン・建築業者

- ・英会話・美容・航空会社
- ・旅行代理店・温泉・ホテル・レストラン・インテリア・不動産
- ・銀行・医療保険・証券会社・ファッション・宝飾品

広告締切

申込締切日：2021.6.1 版下出版社必着：4C 2021.6.1 1C 2021.6.14

広告料

(税抜き)

掲載面	刷色	スペース	料金	サイズ(mm)
表4	カラー	1頁	300,000	225×200【断ち切り】
表2	カラー	1頁	280,000	280×210【断ち切り】
表2見開き	カラー	2頁	350,000	280×420【断ち切り】
表3	カラー	1頁	250,000	280×210【断ち切り】
目次前または対向	カラー	1頁	260,000	280×210【断ち切り】
記事※	カラー	1頁	180,000	280×210【断ち切り】
記事	1色	1頁	120,000	280×210【断ち切り】
記事	1色	1/2頁	60,000	120×180

取扱い広告代理店

● 広告原稿は完全データをお願いします。 ※ 広告掲載前に審査がございます。 事前に広告内容をお知らせください。
※ 表2見開きは年間契約のみ承っております。

● 入稿の際は、**広告データ、出力見本(確認用PDF)をご準備ください。**
● 広告掲載スペースには、**断ち切りサイズ掲載可能スペースと、掲載不可のスペースがあります。掲載スペースとサイズをご確認ください。**

広告に関するお問い合わせは、上記の取扱い代理店、もしくは(株)メディカ出版 総広告代理店(株)メディカ・アド TEL:03-5776-1853までお願いいたします。

◇ <https://www.medica.co.jp/ad/> の各誌「広告企画ダウンロード」から、この情報をPDFでダウンロードいただけます。