

기획

“참신한 마케팅으로 승부”

세미나 ‘전문 기획사’ 뜬다

특정 기자재 제품 홍보 않고 양질의 정보 제공
난해 케이스 전문가와 논의 ‘협진세미나’ 표방

업체 주관 세미나는 표준화된 커리큘럼 제공, 체계적인 사후 관리, 해외 유명 연자 섭외 등 순기능이 있는 반면에 자회사 제품 홍보 등의 역기능도 작용한다는 일부 지적이



최근 업체 주관으로 진행 되는 세미나가 풍성하게 열려 치과계의 뜨거운 학구열을 만족시키고 있는 가운데 세미나 기획을 전문으로 하는 업체까지 등장, 치과계 세미나 문화에 새로운 물결을 예고하고 있다. 최근 세미나 전문 기획 업체를 표방하고 나선 A 업체는 특정 제품을 발판으로 세미나를 주최하는 것에서 탈피, 세미나 자체를 전문적으로 기획, 주관하는 업체로 앞으로의 행보가 주목된다.



A 업체 관계자에 따르면 “가장 큰 특징은 자체적으로 세미나 기획, 주최함으로써 특정 치과 기자재를 판매를 하지 않아 객관적으로 세미나를 진행할 수 있을 뿐만 아니라 참석자가 올바른 치과 기자재를 선택할 수 있도록 양질의 정보를 제공하는데 있다”고 말했다.

또 연자 섭외도 설문조사를 통해 구성해 세미나 참석자에게 보다 객관적인 강연을 보여 줄 수 있게 됐다.

A 업체가 주관하는 세미나의 또 다른 이색적인 특징은 일명 ‘협진 세미나’로서 난해한 케이스의 환자를 놓고 Endo, 보철, 교정, 구강외과 등의 전문가들과 함께 논의하는 자리를 마련했다는 것.

일반 개원의들은 치과병원처럼 각 과들이 세분화 되어 있지 않아 난해한 케이스의 환자 방문 진료 시 상당 의료 기관으로 보내는 경우가 다반사였다.

기존 세미나의 경우 치과 영역 하나만을 강연하는 것이 대부분이나 A업체에서 주관하는 세미나는 복잡한 케이스를 놓고 함께 토론함으로써 진료의 질을 한 단계 높일 수 있으며, 다른 치과 영역의 대한 지식을 넓일 수 있는 기회를 준다는 장점이 있다.

A업체 대표 이사이자 치과의사인 B원장은 “개원의로서 오랫동안 피부로 느껴왔던 국내 세미나의 문제점을 개선하기 위해 직접 세미나 전문 회사를 설립하게 됐다”며 “객관적이고 검증된 교육을 지표로 삼고 있으며, 치과계 세미나는 치과의사들의 주도로 이뤄져야 한다”는 신념을 밝혔다.

한편 기존 업체 주관으로 진행되는 세미나는 자회사 제품 유저들을 대상으로 제품의 활용도를 높이기 위한 세미나가 주류를 이루며, 또 특정 연자의 강연을 지속적으로 후원하는 경우도 있어 왔다.

제기돼 왔다.

C 업체 세미나 담당자는 “세미나를 마친 유저들을 대상으로 커뮤니티 제공해 지속적인 정보교류와 사후 관리를 해 줌으로써 실제 임상에서 효율적으로 적용할 수 있는 기회를 제공한다”고 설명했다.

또 다른 D업체 세미나 관계자도 “업체 주관 세미나의 경우 이벤트 행사를 함께 실시해 치과의사들이 학술 강연과 최신 치과 기자재 정보뿐만 아니라 기자재를 보다 저렴한 가격에 구매할 수 있는 장점이 있다”고 말했다.

특히 D업체 관계자는 “해외 모 기업을 두고 있는 업체의 경우 해외 유명 연자 섭외를 보다 쉽게 할 수 있는 장점이 있다”며 “세계 치의학계의 흐름을 파악 할 수 있는 학술 교류의 장이 되기도 한다”고 덧붙였다.

그러나 평소 세미나를 자주 찾고 있는 E원장은 “최근 업체 세미나가 붐을 일으켜 임상 부분과 치과 기자재를 이해하는데 많은 도움을 받고 있기는 하지만 업체 주관 세미나가 역기능적인 면이 있는 것은 사실”이라며 “그 보다는 순기능을 잘 살려 양질의 세미나가 활성화되길 기대한다”고 말했다.

최신 임상 체득에 민감한 치과의사들로 인해 세미나 열기가 일반의과 분야에 비해 높은 것을 감안한다면 넘쳐나는 세미나 만큼 보다 효율적이고, 객관적인 시각에서 바라 볼 수 있는 세미나가 치과계에 자리 잡아야 한다는 지적이 일고 있다.

그런 의미에서 최근 세미나 전문기획사와 같은 세미나 기획은 하나의 바람직한 모델이 될 수 있다.

이와 함께 치과 관련 업체를 또한 업체 주관 세미나의 순기능을 강화시킨다면 올바른 세미나 문화 정착에 일조를 할 수 있을 것으로 보여 진다.

김용재 기자 yongjari45@kda.or.kr

(가칭)대한스포츠치의학회 마우스 프로텍터 제작 연수회

최근 건강에 대한 관심이 높아짐과 동시에 스포츠는 국민들에게 매우 가깝게 보급되어 그 인기가 점점 더 상승되고 있습니다. 선진국에서는 치아우식(충치)이 상당히 억제되는 경향이 있는 것에 비교하여, 스포츠의 다양화에 따른 스포츠 인구의 증가에 의하여 치아파절, 악갈(악갈) 등 스포츠 상해가 날로 증가하는 추세에 이르게 되었습니다. 스포츠치의학은 스포츠에 의한 외상과 상해를 예방하고 구강기능을 개선하는 것에 의해 스포츠 퍼포먼스의 향상, 건강유지를 위한 구강관리 등, 여러 면으로 스포츠에 관련된 사람들을 도와주는 현재와 미래의 치과의료입니다. 지난 2004년 제1차 마우스 프로텍터 연수회를 성공리에 마치고, 2005년에는 모두 3회의 연수회가 계획되어 있습니다. 이번 실습 세미나에서는 자기 자신의 모형이나 환자의 모형을 사용하여 Vacuum former 에 의한 방법과 라미네이트에 의한 방법을 숙지함으로써 곧바로 임상응용이 가능하도록 기획되어 있으며, 2차, 3차 연수회로 나뉘어 실시될 예정입니다.

- ◆ 장 소 : 경희대학교 치과대학 보철학교실
6층 대학원강의실 및 4층 실습실
- ◆ 연 자 : 최대균 교수, 이성복 교수, 권금록 교수, 김형섭 교수 (경희치대 보철과)
- ◆ 실습진행 : 정 훈, 김광철, 박영섭, 오상현, 안 웅
- ◆ 개인준비물 : 1) 자신의 상악과 모형틀을 교합기에 부착하여 치합함.
2) 자신의 상악 모형 1개를 경희치대로 택배 발송함.
3) 색연필, 치과용 석고조각도, 에반스 나이프
(학회에서는 각종 소모재료, 연마재료 및 제작기계 등을 준비해 놓고 있습니다.)
- ◆ 인 원 : 20명 한정
- ◆ 수 강 료 : 30만원

제 2차 연수회

○ 일시 : 2005년 2월 19일(토) 오후 3시~7시

제 3차 연수회

○ 일시 : 2005년 5월 28일(토) 오후 3시~7시

* 입금계좌번호 : 재무이사 (박영섭) / 중소기업은행 206-057951-01-010
* 연 락 처 : 경희치대 보철과 교수 이성복(학술이사), 02-958-9340, 9341
* 홈페이지 : www.sportsdent.com

(가칭)대한스포츠치의학회 회장 최 대 균

협 찬 : (주)신덴탈