

תכנית קורס ניהול, שיווק וקידום מרפאות שיניים

מחזור מס' 22 | תשע"ג-2013-2012

שיווק אפקטיבי של המרפאה

מפגש
1

פתיחה והקדמה לקורס יסודות השיווק הרפואי מנחה: מיכאל מרטון

10/10/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- מיצוב מרפאות
- פילוח וסיגמנטציה
- יסודות החשיבה השיווקית
- יעדים שיווקיים
- תמהיל השיווק

מפגש
2

מעגלי שיווק במרפאות מנחה: מיכאל מרטון

17/10/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- שיווק למעגל אחד
- שיווק ללקוחות קיימים, לקוחות קפואים
- נאמנות לקוחות, LTV
- אלמנטים בשירות וקידום השירות

מפגש
3

שיווק ושירות מנחה: מיכאל מרטון

24/10/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- שיווק למעגל 2
- שיווק ללקוחות חדשים (שיווק למעגל 3)
- איתור וגישה ללקוחות חדשים
- אפשרויות הפרסום במרפאה
- בחירת ערוצי הפרסום במרפאה

העשרה

מפגש
4

מתח, לחץ ושחיקה במרפאה מנחה: ד"ר ניר עוזיאל

31/10/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- מתח, לחץ ושחיקה במרפאה
- יחסי מטפל ומטופל
- התמודדות במצבי לחץ ושחיקה

תקשורת אפקטיבית עם לקוחות במרפאה מנחה: גיל שריימסטר

07/11/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

מפגש
5

- אלמנטים בשירות המרפאה
- תקשורת אפקטיבית עם לקוחות
- השפה הא-מילולית במרפאה
- איתור תגובות לקוח
- מיומנויות NLP

מיומנויות משא ומתן מנחה: גיל שריימסטר

21/11/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

מפגש
6

- מבנה שיחת מכירה ומשא ומתן
- זיהוי טיפוסים לקוחות וההתייחסות אליהם
- מיומנויות בסיסיות במשא ומתן
- הצגת פתרון והצגת עסקה
- יסודות בטלמרקטינג

תהליך מכירת תוכנית הטיפול במרפאה - חלק א' מנחה: מיכאל מרטון

28/11/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

מפגש
7

- הצגת מחיר נכונה
- התגברות על התנגדויות
- מיומנויות סגירה מתקדמות
- מכירה ושכנוע מול טיפוסים לקוחות שונים
- תרגול וסימולציות

מכירת תוכנית הטיפול במרפאה - חלק ב' תרגול וסימולציות מנחה: מיכאל מרטון

05/12/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

מפגש
8

- סדנת עבודה מעשית, סימולציות, משחקי תפקידים
- תרגול בוידאו וטלוויזיה במעגל סגור
- שימוש באמצעי עזר למכירת תכנית טיפול
- העברת תכנית הטיפול למתראפא

כלי עזר בניהול המרפאה

12/12/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30 21.05.13

אדריכלות דנטאלית - ישראלה וסר (16:00-17:00)

- תכנון פונקציונאלי למרפאות שיניים
- היבטים אסתטיים בתכנון מרפאות שיניים
- הנדסה סניטרית במרפאת שיניים

מרפאת השיניים באינטרנט - חשיבות השיווק האלקטרוני (17:00-18:00)

- הקמת אתרים, קידום אתרים באינטרנט
- קידום ויצירת תנועת גולשים לאתר
- פרסום וקידום ברשתות חברתיות

עזרי קידום ושיווק במרפאה (18:00-18:30)

- גלויות, עלון מרפאה, מוצרי חשיפה
- פיתוח עזרים למרפאה
- עקרונות בעיצוב עזרים
- תמחור

תוכנת דנטל מסטר (18:30-19:00)

- תוכנה להדרכות מטופלים במרפאה
- הסברים על אנטומית חלל הפה והשיניים
- התפתחות מחלות שונות
- הסברים על סוגי טיפולים

קידום ושיווק המרפאה ע"י מחשוב ומכשור טכנולוגי (19:00-19:30)

- הצגת תוכנת מחשב לניהול נכון של המרפאה, מצלמות דיגיטאליות כמכשיר שיווקי, סנסורים להפחתת קרינה

אפקטיביות בניהול עיסקי של המרפאה

אפקטיביות בניהול המרפאה מנחה: מיכאל מרטון

19/12/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- אלמנטים באפקטיביות אישית ועיסקית
- מעבר לגישה פרואקטיבית
- ניהול מרפאה ע"פ מטרות ויעדים
- ניהול על פי תרשים גאנט ומודל השמש
- בנית תוכניות פעולה ופיתוח המרפאה
- אפקטיביות ניהולית בניהול פרוייקטים

ניהול זמן מרפאה וניהול ע"פ יעדים מנחה: מיכאל מרטון

26/12/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- עקרונות בניהול זמן
- ניהול זמן ומשאבים במרפאה
- ניהול יומן פגישות וטיפולים
- רישום יתר ורישום חסר STANDBY
- מחשוב יומן פגישות

מפגש
12

ניהול המרפאה בתנאי שוק קשים מנחה: מיכאל מרטון

02/01/14 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- ניהול מרפאה בזמן מיתון והאטה במשק
- התמודדות במצבי אי-ודאות
- שמירה על רווחיות ושרידה בשוק תחרותי

מפגש
13

דגשים בניהול כספי המרפאה והתמודדות עם המייצג ושלטונות המס מנחה: ארנון רענן

09/01/14 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- ניהול ספרים, תוספת ו'
- ניהול יומן רופא, תקבולים ורישומם, ביטול עסקה
- חשבונות זיכוי /חיוב
- סנקציות בגין אי-ניהול פנקסי חשבונות עפ"י ההוראות
- התמודדות עם ביקורת מס הכנסה ניהול ספרים ושומה
- הוצאות מוכרות (פירותיות והוניות)
- הרופא כמעסיק כלים להתמודדות

מפגש
14

תמחור טיפולים והגדלת רווחיות במרפאה מנחה: עודד גולן

16/01/14 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- מודל תמחיר/תחשיב
- תקצוב - דו"ח רווח והפסד
- תזרים מזומנים
- אסטרטגיה עסקית

מפגש
15

הגדלת הרווחיות וההצלחה במרפאה מנחה: מיכאל מרטון

23/01/14 יום ג' בשעות 16:00-19:30

- הצגת מודלים וניתוח מקרים
- הצגת התקדמות ע"י משתפי הקורס
- פתירת בעיות
- דיון ושאלות

מיומנויות ניהול והובלת צוות מנחה: גיל שרמייסטר

30/01/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

מפגש
16

- ניהול צוות
- תקשורת אפקטיבית בצוות
- סגנונות ניהול
- ניהול אופרנטי
- האצלת סמכויות יעילה
- החדרת מוטיבציה כבסיס לפעולה
- הנעת צוות להישגים
- תגמול צוות מרפאה

סיכום

סיכום הקורס מנחה: מיכאל מרטון

06/02/13 יום ג' בשעות 16:00-19:30

מפגש
17

- הרצאת הפתעה
- הצגת נושאים ופרוייקטים ע"י המשתתפים
- סיכום הקורס
- קבלת תעודות וצילומי מחזור

סה"כ שעות לימוד: 85 שעות

שיטת לימוד: הרצאות פרונטליות ♦ סימולציות של מצבים ♦ תרגילים ופרוייקטים

חומר עזר: חומר כתוב ♦ סרטי שיעור באתר (במידה ומחסירים שיעור)

עלות הקורס: 7,790 ₪ + מע"מ. ב. 4 תשלומים שווים ♦ הנחה של 10% לאדם נוסף המגיע מאותה מרפאה.

ההרשמה הינה מראש בלבד

הקורס יערך בחברת GC רח' קויפמן 4, ת"א

לפרטים נוספים נא לפנות לגלית במשרדי כנסים 2000,

בטל': 052-2525224 ,03-9330824