

ייעוץ ניהולי ושיווק למרפאות שיניים



2000  **כנסים**
פתרונות אפקטיביים
להעצמת מרפאות ומרכזים רפואיים

ייעוץ ניהולי ושיווקי

מרפאות סיניים

בעלי מרפאות מדברים:

"פתחתי
מרפאה חדשה, אין לי
מספיק מטופלים...
אני לא יודע מה
לעשות..."

"אני לא מצליח
למלא את הכסאות...
חצי מהזמן
המרפאה ריקה..."


"המרפאה
עובדת ופעילה
אך אני מרגיש בלאגן
וחוסר שליטה..."

"המרפאה
פעילה.. אך המחזורים
שלי ירדו בעשרות
אחוזים לעומת העבר..."

"אני עובד
קשה מבוקר עד לילה
אך מרגיש שהריווחיות
שלי רק יורדת..."

"אני עובד
כמו חמור... אך מרגיש
שהתמורה לא מצדיקה
את ההשקעה..."

"אני יודע
מה אני רוצה
אך מרגיש שצוות
המרפאה לא
איתי..."



”אני רוצה
לגדול ולהתפתח
אך לא יודע איך...”

האם אתם יש קליינט דומים?

מצב מרפאות השיניים בשוק התחרותי של היום הולך ונעשה מאתגר יותר ויותר. תחרות קשה מול המרפאות המוסדיות, רשתות וביטוחים, מתחרים רבים הנלחמים על הלקוחות ועל חשיפה ופרסום, ניידות ופיתוי של הלקוחות, מלחמת מחירים, כל אלה מקשים מאוד על פעילותן של מרפאות השיניים ועל המשך התפתחותן. בשוק תחרותי ומאתגר זה, ניהול מרפאה רגיל ומסורתי איננו מספיק. מרפאות רבות גדולות כקטנות חוות קשיים, ירידה במחזורים, גדילה משמעותית בהוצאות וירידה בריווחיות. על מנת להמשיך ולהתפתח או אף רק לשרוד בשוק הנוכחי חייבים לעבור לניהול ושייוק ממוקד ומקצועי תוך התמצאות והבנה, תכנון וחשיבה עסקית ממוקדת יעדים.

אל תתמודדו עם זה לבד! קשה מאוד וכמעט בלתי אפשרי לעשות זאת לבד ללא הכוונה וייעוץ מקצועי שילווה אותכם ואת המרפאה לאורך כל הדרך.

ייעוץ ניהולי ושיווקי

מרכזות שיניים

מי אנחנו ומי אנחנו מציעים?

יש לנו ניסיון רב בייעוץ מקצועיים ואפקטיביים בכל תחומי הפעילות השונים של מרפאות השיניים והתוצאות מדברות בעד עצמן. אננו מציעים חבילה שלמה וכוללת של ייעוץ, הנחייה וליווי על מנת להביא את המרפאה למצב של תפקוד ורווחיות אופטימליים.

אנו מוכרים ופעילים מזה שנים רבות בתחום ניהול ושיווק מרפאות שיניים. צברנו ידע וניסיון מקצועי רב בכל תחומי הפעילות השונים:

- אנו מנהלים קורסי הדרכה המקיפים ביותר בארץ לניהול ושיווק מרפאות שיניים.
- אנו מפעילים שירותי ליווי וייעוץ ייחודיים המתאמים באופן מיוחד למרפאות שיניים פרטיות.

הייעוץ והליווי מותאמים באופן ספציפי לכל מרפאה על פי הצרכים. **תהליך הייעוץ - מאיתור הצרכים ועד ליישום והצלחה.**



דנאות מותאמות למרפאה הספציפית ולצוות

נושאים לדוגמא:

- פיתוח הראייה השיווקית והגברת שביעות הרצון של הקוחות
- הגברת התפיסה השירותית ויישומה בתפעול המרפאה
- שיפור מכירת תוכניות טיפול
- עבודת צוות סינרגיסטית במרפאה
- תפעול יעיל וניהול זמן מתקדם במרפאה
- עבודה מול מטרות ויעדים ואפקטיביות אישית
- מתח ושחיקה בעבודת המרפאה

קורסים יעודיים שונים בנושא ניהול ושיווק מרפאות שיניים

תחומי הייעוץ והליווי:

- ניהול המרפאה וניתוח ביצועי המרפאה
- הגדרת יעדים ותוכנית עסקית למרפאה
- פיתוח תוכנית שיווקית למרפאה
- תמיכה במבצעים שיווקיים ועזרי שיווק למרפאה
- פיתוח שירות מצטיין במרפאה
- פיתוח רווחיות המרפאה
- שיפור ואימון בסגירת תוכניות טיפול
- הקמת מערך טלמרקטינג תומך
- תפעול ניהול ופיתוח צוות המרפאה
- הנעה ומוטיבציה לצוות המרפאה
- פתרון קונפליקטים ומשברים במרפאה
- הגדלת הסינרגיה בצוות ועבודה מסודרת על פי נהלים
- פיתוח מערך שכר ותגמול במרפאה
- פיתוח ההון האנושי, עזרה בגיוס והשמת כוח אדם



מפגש הייצור ופלייווי

1. לימוד והכרת המרפאה:

- **שלב א'** מפגש ראשוני להיכרות עם המרפאה וברור צרכים ראשוני
- **שלב ב'** הגשת תוכנית ראשונית מותאמת והצעת מחיר
- **שלב ג'** איסוף נתונים, דוחות שונים, בדיקת המרפאה בעבודה היום יומית, מעבר על דוחות ונתונים, ניתוח פעילות המרפאה, בדיקת זרימת העבודה, ראינות עם ההנהלה וצוות המרפאה על פי הצורך.

2. ניתוח המידע, הסקת מסקנות - הגשת תוכנית פעולה מסודרת ומותאמת:

ניתוח מצב נוכחי, בעיות וסיכונים, שינויים אפשריים והמלצות לפעולה, תוכנית אסטרטגית והגדרת מטרות ויעדים, תוכנית עבודה ולוחות זמנים.

3. הפעלת התהליך לשינוי:

• מפגשי עבודה, ישיבות, סדנאות

כל מפגש בן כשעתיים. המפגשים הם עם הנהלת המרפאה והצוות על פי הצורך. במסגרת המפגשים מפעילים את התוכנית, משפרים את דרכי עבודה ויישומן, מנהלים בקרה ומשוב, מנתחים ומסיקים מסקנות ומשנים על פי הצורך. בין המפגשים מיישם צוות המרפאה וההנהלה את המלצות שלב אחר שלב. במידת הצורך מתבצעת תוכנית חניכה אישית לצוות הניהולי ולצוות הרפואי, וכן סדנאות וישיבות ציוותיות על פי הצרכים הספציפיים שעולים בתהליך.

• עבודת רקע והכנת עזרי ניהול

במקביל למפגשים נערכת עבודת רקע רבה שבה עוברים על הנתונים והדוחות. מעבדים אותן לדוחות ספציפיים ומנתחים אותם. כמו כן נבנות תוכנות אקסל ספציפיות למרפאה העוזרות בניהול העסקי השוטף, שליטה בתזרים המזומנים ומעקב אחר פרויקטים שונים כגון שיווק, שליטה בהוצאות, סגירת תוכניות טיפול ועוד... כמו כן במהלך היעוץ תתנהל תקשורת נוספת באמצעות שיחות טלפון ודואר אלקטרוני.

4. המשך התהליך לליווי והטמעה

- סיכום התהליך הראשוני. ניתוח ההישגים. התווית יעדים ותוכניות להמשך.
- על פי הצורך - ליווי המרפאה להמשך ההטמעה והמשך השיפור לאורך זמן.
- מפגשים או ישיבות מידי תקופת זמן שיוגדרו במשותף (למשל פעם בחודש).

תהליך העבודה נעשה בתיאום ושיתוף פעולה מלא עם הנהלת המרפאה וצוות המרפאה, על מנת להשיג את היעדים המשותפים לשיעור רצון מלאה של כולם.

ייעוץ ניהולי ושיווק

אחריות ליניי

מטרות עיקריות אסטרטגיות בתכנון, ביצוע וביצוע



- לימוד של מצב המרפאה הנוכחי (ביקור במרפאה, ראיונות של הצוות, והשלמות למה שאנו כבר יודעים).
- בדיקת הצוות הרפואי, צוות המזכירות והקבלה, תהליכי עבודה קיימים ועוד.
- בדיקה פיננסית כלכלית והבנת הגורמים המעכבים והבולמים את התפתחות המרפאה.
- בדיקה של התמקצעות המרפאה בתחומים ספציפיים וריווחים.
- קביעת יעדים אסטרטגיים למרפאה בטווח של 3 שנים, 12 חודשים הבאים, ועד סוף השנה.
- הסכמה על מטרות ויעדים מיידיים, תוכנית עבודה, אחריות, לוח זמנים, בקרה ומעקב.
- מיקוד המרפאה (הנהלה + צוות) לעבודה אפקטיבית ויעילה להשגת היעדים במינימום קונפליקטים.
- שיפור מצבה הפיננסי של המרפאה - הגדלת הריווחיות: הגדלת המחזורים - הקטנת ההוצאות
- שיפור הניהול המקצועי של המרפאה. חלוקת תפקידים ואחריות לכל אחד. שיפור תהליכי העבודה ויצירת סינרגיה בין הנהלה לאנשי הצוות ועבודת צוות יותר אפקטיבית ויעילה ועם מינימום קונפליקטים.
- שינוי עוגני הטיפול של המרפאה ושינוי השיווק להשגת קהלי יעד איכותיים יותר.
- שיפור התפקוד של הצוות הרפואי באמצעות קביעת תפקידים ברורים, נהלי עבודה נכונים, חלוקת אחריות, נהלי בקרה מעקב ודיווח.
- תכנון כלי בקרה ברורים ומוסכמים, טבלאות אקסל, טפסים וטבלאות, החלטה על אחריות וצורת הדיווח
- הוצאת דוחות קבועים ברמה יומית, שבועית, חודשית, רבעונית ושנתית - לבקרה ופיקוח ניהולי של בעלי המרפאה.
- בדיקת מחירון המרפאה והמלצה לשינויים דרושים.
- בדיקת עבודה מול ספקים, בדיקת מחיר אל מול איכות המלצות ויישום דרוש.
- בדיקה פיננסית מעמיקה אל מול עלות ההון: בדיקת ריביות בנקאיות, בדיקת אשראים,
- בדיקת ניכיונות, בדיקת פריסת תשלומים של לקוחות, מדיניות מתן הנחות, תמחור ובניית טבלת כדאיות של המסלולים השונים.
- הגברת יכולת הצוות לעמידה מול מתחרים ותנאי שוק קשים.



הערכה של לוח זמנים לתוכנית

- התוכנית המוצעת היא מסגרת כללית. לכל מרפאה תותאם תוכנית ספציפית שתשתנה בהתאם לצרכים ולרצונות של בעלי המרפאה: • לימוד המרפאה, ניתוח הנתונים והגשת תוכנית עבודה - כחודש ימים
- יישום תוכנית העבודה - 3-4 חודשים • המשך תהליך ההטמעה - התקופה תוגדר במשותף על פי הצורך.



קורסים מתקדמים ליקדמו את המרפאה שלכם להצלחה

כל הצלחה גדולה מתחילה בצעד קטן. בואו לקבל כלים גדולים בקורסים חדים וממוקדים, בני אחד עד שלושה מפגשים בלבד, בנושאים שרלוונטיים ספציפית למרפאת השיניים שלכם.

מה יקח את המרפאה שלכם קדימה?

1. **מיומנויות שיווק מתקדמות להגברת התפוסה במרפאה**
3 מפגשים (אחת לשבוע), 9:00-14:00
2. **ביצועי על מתקדמים בסגירת תכנית טיפול במרפאת השיניים**
4 מפגשים (אחת לשבוע), 9:00-14:00
3. **מנהל המרפאה כמנהיג ומוביל - מיומנויות אפקטיביות בניהול צוות המרפאה**
4 מפגשים (אחת לשבוע), 9:00-14:00
4. **המעבר לניהול המרפאה כעסק ריווחי וכלכלי (מחייב ידע בתוכנת אקסל)**
3 מפגשים (אחת לשבוע), 9:00-14:00
5. **קורס בסיסי להכרת תוכנת אקסל**
4 מפגשים (אחת לשבוע), 16:00-19:00
6. **הדרך להצלחה תפעולית: ניהול יום יומי אופרנטי במרפאות השיניים**
3 מפגשים (אחת לשבוע), 9:00-14:00
7. **קורס מלא בניהול, שיווק וקידום מרפאות שיניים**
17 מפגשים (אחת לשבוע), 16:00-19:30
8. **יום עיון מיוחד לבוגרי קורס ניהול, שיווק וקידום בנושא: טיפים מעשיים לניהול מוצלח של המרפאה**
מפגש אחד, 9:00-17:00

סמנו את הקורסים המעניינים אתכם, וצרו עמנו קשר למידע נוסף על כל קורס.
03-9330824, 052-2525224 בטלפון

• מיטב המרצים • כלים יישומיים • ממוקד מטרה • הגדלת רווחיות והשגת יעדים עסקיים

אתם לא אבד.
כדור שלכם אבד -
ייצור וליווי מקצועיים
אחרים את שניכם

עוד מבית כנסים 2000 באתר: knasim2000.co.il
בפייסבוק: www.facebook.com/knasim2000
או בטלפון: 052-2525224

2000  **כנסים**
פתרונות אפקטיביים
להעצמת מרפאות ומרכזים רפואיים