

תוכנית קורס ניהול, שיווק וקידום מרפאות שיניים

המטופל כלקוח - תקשורת, מו"מ ומכירה מבוססי אימון

מפגש
1

08/12/16 פתיחה והקדמה - האדם והמרפאה מנחה: גיל שרמייסטר

- פתיחת הקורס
- פרואקטיביות, ערכים ושינויים פראדיגמליים
- חזון אישי וחזון המרפאה
- הצהרת משימה
- PLAN YOUR WORK תכנון על פי מטרות ויעדים

מפגש
2

16/12/16 תקשורת בין אישית ייעודית מנחה: גיל שרמייסטר

- תקשורת מילולית ואל מילולית
- אומנות ההשפעה וכללים בשכנוע
- מיומנויות NLP

מפגש
3

22/12/16 עקרונות וכלים בניהול משא ומתן מנחה: גיל שרמייסטר

- סוגי משא ומתן
- סגנונות ניהול משא ומתן
- גישור על סוגי קוטביות
- הגעה להסכמות
- הובלה לפתרון

מפגש
4

29/12/16 אומנות המכירה והשכנוע מנחה: גיל שרמייסטר

- שיחת מכירה במבנה AIDA
- זיהוי טיפוס לקוחות
- ניתור צרכי לקוח: בירור והצפה
- שימוש באמצעי עזר (מצלמה אינטרא-אורלית, תוכנות המחשה וכו')

מפגש
5

05/01/17 מכירת תוכנית טיפול במרפאת השיניים מנחה: גיל שרמייסטר

- נטרול וטיפול בהתנגדויות מטופלים
- הצגת מחיר
- שיתוף המתרפא בתוכנית הטיפול - בחירה מודרכת
- סגירה אפקטיבית
- הטלפון ככלי עבודה

מפגש
6

12/01/17 תסריטי מו"מ ומכירות במרפאה מנחים ב- CO : גלית סימני וגיל שרמייסטר

- סימולציות ממקרים אמיתיים
- הצגות מקרים וניתוחם
- טיפול באירועים קונקרטיים של משתתפי הקורס
- הפרייה הדדית - ללמוד מהקולגות
- המסלול הנכון - ממטופל עם בעיה למטופל עם פתרון

העשרה

מפגש
7

19/01/17 מתח לחץ ושחיקה במרפאה מנחה: ד"ר ניר עוזיאל

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

שיווק אפקטיבי של המרפאה

מפגש
8

26/01/17 יסודות שיווק המרפאה מנחה: מיכל ליינר

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

מפגש
9

02/02/17 מעגלי השיווק ושירות במרפאה מנחה: מיכל ליינר

- שיווק למעגל 1 : לקוחות קיימים (נאמנים, פרפרים, קפואים)
- נאמנות לקוחות, LTV
- טיפוח נאמנות לקוח EBA
- אלמנטים בשירות וקידום השירות

מפגש
10

09/02/17

שיווק ופרסום מנחה: מיכל ליינר

- שיווק למעגל 2 : חברים, שכנים, מכרים
- שיווק למעגל 3 : לקוחות חדשים - איתור וגישה
- אפשרויות הפרסום במרפאה
- בחירת ערוצי הפרסום במרפאה

ביצוע התכנון - "הלכה למעשה"

מפגש
11

16/02/17

בניית תוכנית פעולה מנחה: גיל שרמייסטר

- ניהול מרפאה על פי מטרות ויעדים
- בניית מודל שמש
- תרשים GANT
- דיסציפלינות ותיעדוף יעדים

מפגש
12

23/02/17

ניהול המרפאה על ציר זמן מנחה: גיל שרמייסטר

- עקרונות בניהול זמן
- ניהול יומן
- מטריצת ניהול זמן
- ניהול זמן שבועי
- ניהול זמן יומי
- התמודדות בבלת"ם

הגדלה וניהול הרווחיות במרפאה

מפגש
13

דגשים בניהול כספי המרפאה והתמודדות עם המייצג ושלטונות המס מנחה: 02/03/17

- 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

09/03/17

תמחור טיפולים והגדלת רווחיות במרפאה מנחה:

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

16/03/17

מנחה: גיל שרמייסטר **בניית צוות נכון במרפאה**

מפגש
15

- ראיון עובדים במרפאה
- קבלה, משוב ועזיבה
- ניהול אופרנטי
- האצלת סמכויות
- מודל הקופים

23/03/17

מנחה: גיל שרמייסטר **מיומנויות ניהול והובלת צוות**

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

30/03/17

מנחה: גיל שרמייסטר **סיכום הקורס**

מפגש
17

- הרצאת הפתעה
- הצגת נושאים ופרויקטים 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: 8,890 ₪ + מע"מ ב-4 תשלומים שווים ♦ הנחה של 10% לאדם נוסף המגיע מאותה מרפאה.

ההרשמה הינה מראש בלבד

הקורס יערך בחב' דיבי-דנט רח' הוורדים 11, גני יהודה - סביון, (כניסה ברח' הזית)

רישמו ב"ווייז" - דיבי-דנט בע"מ



לפרטים נוספים נא לפנות לגלית במשרדי כנסים 2000

בטל': 052-2525224

03-9330824

חפשו אותנו בפייסבוק: כנסים 2000

כנסים 2000
פתרונות אפקטיביים
להעצמת מרפאות ומרכזים רפואיים