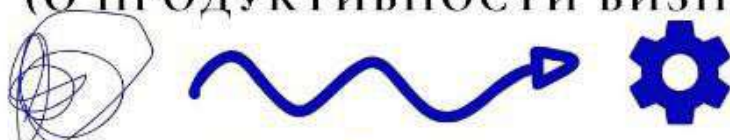


СТОМ MARKETING

КРАСНОДАР - 2 ДНЯ - 28-29 МАРТА

«СТОМАТОЛОГ ИЛИ ТОРГОВЕЦ?»
- (О ЛИЧНОМ УСПЕХЕ ВРАЧА)
«КЛИНИКА КАК БИЗНЕС» -
(О ПРОДУКТИВНОСТИ БИЗНЕСА)



ОТ «КРЕАТИВНОГО» ХАОСА К СИСТЕМЕ



ПРЕЗУМПЦИЯ ПРАВ ПАЦИЕНТА И
ИНФОРМИРОВАННОЕ СОГЛАСИЕ

ПРИНЦИП ДОБРА И
ОБРАТНОЙ СВЯЗИ



ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ И
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

СОТРУДНИК? ХОЗЯИН?
ЛЕТУЧИЙ ГОЛЛАНДЕЦ? ???



«РАБОТЫ МНОГО,
А ПРИБЫЛИ ВСЕ НЕТ!»

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.
ВЫБОР И СМЕНА.



ИМИДЖ «
Я ВАШ ДОКТОР!»

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ
С КОНКУРЕНТАМИ.



Шастин Евгений

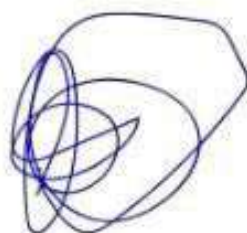
Профессор,
бакалавр и магистр
Университета им.В.Гете



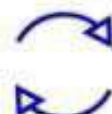
Северная 400
Академия
Медицины

+79385393100
+79385393400
+79385393200

MARKETING



КРАСНОДАР - 2 ДНЯ - 28-29 МАРТА



ДВУХДНЕВНЫЙ КУРС ПО МАРКЕТИНГУ В СТОМАТОЛОГИИ: «ЛЕЧИТЬ ИЛИ ТОРГОВАТЬ?»

Первый день «Стоматолог или торговец?»
(о личном успехе врача)

Второй день «Клиника как бизнес» -
(о продуктивности
стоматологического бизнеса)

- Идеология понятия Врач.
- Клятва Гиппократа и Клятва врача
- Патернализм как ранняя модель взаимоотношений с пациентом.
- Модели взаимоотношений с пациентом.
- Презумпция прав пациента и информированное согласие.
- Составляющие врачебного мастерства (знания, навыки, общение).
- Психотерапия и профессиональное общение.
- НЛП как инструмент профессионального общения.
- Принцип добра и обратной связи.
- Три поколения пациентов и их психотипы
- Желания и возможности пациентов.
- Построение доверительных отношений
- Эксперт консультаций
- Имидж «Я ваш доктор!»
- Общественное мнение и социальные сети.
- Три ступени развития врача. Работа с наставником.
- Если не вы, то точно кто-то другой!

- Идея открытия собственной клиники.
- Выбор: «Быть частью большого или стать маленьким, но самостоятельным»
- Варианты карьеры: сотрудник, хозяин, летучий голландец.
- Клиника бизнес и организм.
- Формирование бизнес идеи.
- Целевая аудитория. Выбор и смена.
- Профили оказания услуг.
- Ценность и уникальность клиники.
- «Работы много, а прибыли все нет!»
- Помещение (свое или аренда) Где? Какое?
- Оборудование сколько на него потратить?
- Увеличение лояльности пациентов через
 - улучшение сервиса.
 - Реклама и стоматологический бизнес.
 - Взаимоотношения с конкурентами.
 - Сотрудники и их лояльность
 - Годовой календарь и принцип постепенности.

+79385393100 +79385393400 +79385393200