



ПОВОЛОЦКИЙ Виталий Семёнович

ДИПЛОМИРОВАННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО МАРКЕТИНГУ И ПСИХОЛОГИИ (УНИВЕРСИТЕТ БАР-ИЛАН).
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ В СТОМАТОЛОГИИ. ОСНОВАТЕЛЬ И ПРЕЗИДЕНТ
КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ПОЗИТИВ».

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ: ПРОВЕДЕНИЕ СЕМИНАРОВ, ЛЕКЦИЙ, ТРЕНИНГОВ И МАСТЕР – КЛАССОВ НА
ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И ИЗРАИЛЯ. УЧАСТНИК МНОГОЧИСЛЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНГРЕССОВ И
КОНФЕРЕНЦИЙ, АВТОР СТАТЕЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ЧАСТНЫХ КЛИНИК.

8-9 декабря 2018г. Воронеж.

«КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА РАБОТЫ ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ».

Оценка эффективности работы персонала. Основные принципы проведения первичной
консультации и особенности повторной консультации.

Ведение консультации от единоразовой манипуляции к комплексному решению
стоматологической проблемы пациента.

Оценка уровня мотивации медицинского персонала (материальной и нематериальной).

1. Пациент как «неотъемлемая часть» развития клиники и профессионального роста врача.

Статус: «пациент» - «клиент».

Привлечение пациентов, используя полный потенциал клиники Пути привлечения пациентов

Реализация потенциала коллектива в пассивном способе привлечения пациентов

Анализ маркетинговых отличий пациентов, привлеченных в клинику разными способами Доктор
как Специалист! Доктор как Психолог! Доктор как Профессионал!

2. Новый взгляд на функциональные обязанности каждого звена персонала клиники от
администратора до руководителя.



Ника Стом

Регистрация участников на сайте www.nikastom.ru

Дополнительная информация Фарафонова Татьяна 8 905 657 98 99

Стоимость курса- 25 000 руб.

Психологические аспекты «восприятия» у пациента. Выполнение норм этикета и влияния этих норм на формирование первого положительного впечатления на этапе администратора.

Маркетинговая ценность правил общения ассистента и администратора с пациентом.

Законы и правила общения персонала клиники с пациентом, их нарушения и последствия. Предотвращение конфликтных ситуаций.

Как «отказать» пациенту в оказании платной стоматологической услуги.

Социальный статус пациента как причина косвенного «отказа» пациенту.

Принципы общения врача на платном приеме. Методики построения диалога врача с пациентом в рамках частной клиники

Цели диалога.

Способы построения диалога. Вспомогательные вопросы. Симуляции и анализ конкретных ситуаций.

Доктор, реализующий себя как врач, и доктор, реализующий функции «продавца».

Этические аспекты продажи, внутренние конфликты, жизненные принципы и личные цели.

Цели клиники и цели врача.

3. Маркетинговые и психологические аспекты схемы «продажи» комплексного плана лечения.

Привлечение внимания пациента (встреча, знакомство).

Создание интереса (способы ведения диалога, при которых пациент говорит 80 % времени).

Выработка мотивации (алгоритмы индивидуального мотивирования, истинные цели пациента и мотивация к действию).

Вспомогательные вопросы. Готовность к действию и собственно действие.

4. Особенности проведения повторных консультаций, как неотъемлемая часть комплексного подхода в продаже плана лечения.

Этапы продажи вторичной консультации, использование вспомогательных диагностических средств, являющихся не только профессиональным инструментом, но и маркетинговой ценностью.

Апелляция к аргументам пациента «отобранных» в процессе 3. Маркетинговые и психологические аспекты схемы «продажи» комплексного плана лечения.

Привлечение внимания пациента (встреча, знакомство).

Создание интереса (способы ведения диалога, при которых пациент говорит 80 % времени).

Выработка мотивации (алгоритмы индивидуального мотивирования, истинные цели пациента и мотивация к действию).

Вспомогательные вопросы.

Готовность к действию и собственно действие.

4. Особенности проведения повторных консультаций, как неотъемлемая часть комплексного подхода в продаже плана лечения.

Этапы продажи вторичной консультации, использование вспомогательных диагностических средств, являющихся не только профессиональным инструментом, но и маркетинговой ценностью.

Апелляция к аргументам пациента «отобранных» в процессе первичной консультации и привлечение ближайшего круга. Результат повторной консультации.

Статистика первичной консультации и привлечение ближайшего круга.

Результат повторной консультации. Статистика.



Регистрация участников на сайте www.nikastom.ru
Дополнительная информация Фарафонова Татьяна 8 905 657 98 99
Стоимость курса- 25 000 руб.