



 17-19 АВГУСТА

 ИРКУТСК | БАЙКАЛ

Авторский курс Виталия ПОВОЛОЦКОГО

для врачей и руководителей



КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА РАБОТЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

17-18
АВГУСТА

ДВУХДНЕВНЫЙ
ИНТЕНСИВНЫЙ ТРЕНИНГ

 Конференц-зал гостиницы «Европа»

19 АВГУСТА

ПУТЕШЕСТВИЕ НА **БАЙКАЛ**

Поездка на катере в бухту
«Песчаная»



Лектор: **ВИТАЛИЙ ПОВОЛОЦКИЙ**

- Дипломированный специалист по маркетингу и психологии.
- Выпускник университета Бар-Илан, Израиль.
- Руководитель проектов развития и управления в стоматологии «BariDent».
- Автор статей и индивидуальных программ развития в стоматологии.

ЛЕКЦИИ. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ.

- ✓ 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).

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!**

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ КАЖДОГО ЗВЕНА ПЕРСОНАЛА КЛИНИКИ

- ✓ Психологические аспекты «восприятия» у пациента.
- ✓ Выполнение норм этикета и влияния этих норм на формирование первого положительного впечатления на этапе администратора.
- ✓ Маркетинговая ценность правил общения с пациентом.
- ✓ Законы и правила общения с пациентом, их нарушения следствия.
- ✓ Предотвращение конфликтных ситуаций.
- ✓ Как «отказать» пациенту в оказании платной стоматологической услуги.

17-18 АВГУСТА
ИРКУТСК



- ✓ Социальный статус пациента как причина косвенного «отказа» пациенту.
- ✓ Принципы общения врача на платном приеме.
- ✓ Методики построения диалога врача с пациентом в рамках амбулаторного приема.
- ✓ 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

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

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.

ЭКСКУРСИЯ В БУХТУ «ПЕСЧАНАЯ»

Нигде больше на озере вы не найдёте таких условий, как на бухте Песчаная: великолепные песчаные пляжи, тёплый микроклимат и вода цвета лазури. К тому же сюда невозможно добраться на автомобиле, а значит вам гарантированы несравнимые покой и уединение!



Листвянка-> Утес Скрипер-> Мыс Кадильный (падь Кадильная)

Проезжаем расположившийся на берегу посёлок Большие Коты и возвышающийся рядом утёс Скрипер. Фотографии с утёса пользуются огромной популярностью по всему миру. Мыс Кадильный удивит необыкновенной плоской вершиной и живописным пологим склоном.

Бухта Песчаная-> бухта Бабушка

Вас ждёт: прогулка по бухте Песчаная, поход в бухту Бабушка, подъём на скалу Большая Колокольная. По пути вы сможете посмотреть на «ходульные» деревья. Их корни выглядывают из-под земли на 2-3 метра! Все свободное время можно позагорать и поплавать в прохладной байкальской воде. Также, на данной локации вы пообедаете на свежем воздухе, наслаждаясь видами байкальских «Мальдив»



Бухта Песчаная->Листвянка

Ваше путешествие в бухту Песчаную завершено и вы отправляетесь на катере в обратное путешествие в Листвянку.

В ЭКСКУРСИЮ ВКЛЮЧЕНО:

- ✓ трансфер из г. Иркутска в Листвянку и обратно
- ✓ путешествие на скоростном катере
- ✓ сопровождение гида
- ✓ обед-пикник

Общее время проведения экскурсии- с 9:00 до 19:00

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

ПАКЕТ «СТАНДАРТ»

- ✓ Двухдневный тренинг
- ✓ Кофе-брейки и обеды
- ✓ Сертификат участника

Стоимость участия
32 000 руб.* 35 000 руб.

ПАКЕТ «VIP»

- ✓ Двухдневный тренинг
- ✓ Кофе-брейки и обеды
- ✓ Сертификат участника
- ✓ **Экскурсия на БАЙКАЛ**

Стоимость участия
45 000 руб.* 50 000 руб.

ТОЛЬКО 10 МЕСТ!

*при оплате до 19 июля 2024 года



ЗАПИСАТЬСЯ НА КУРС
8 962 073 00 76