

НЕЖНАЯ МОТИВАЦИЯ



ЛЕКТОР

БИЧУН Антон Борисович

12 октября
Красноярск
10.00 – 17.00

Врач анестезиолог - реаниматолог, кандидат медицинских наук, доктор психологии, преподаватель СЗГМУ им. И.И. Мечникова, НЛП-тренер, мастер, выпускник Президентской программы «Менеджмент в здравоохранении» ВШМ СПбГУ, частная практика, врач-консультант компании ЗМ

Стоимость:
18 000 руб.

Цель тренинга

Нежно, результативно мотивировать пациента на выбор оптимального плана лечения.

Задачи тренинга:

- Понять, какие «фильтры» мешают врачу и пациенту в эффективной коммуникации, как их перенастроить;
- Освоить эффективные методы мотивации пациентов;
- Научиться помогать пациенту становиться лояльным клиентом;
- Включить сарафанное радио на полную мощность;
- Увеличить прибыльность стоматологического приема;
- И ВСЕ ЭТО в непростых экономических условиях!

Для кого предназначен тренинг: врачи, ассистенты врачей, администраторы, руководители клиник.

Форма проведения занятий:

Чередование мини-лекционного формата с деловыми и ролевыми играми, разбор конкретных практических ситуаций (case studies) с отработкой до уровня автоматизма (чтобы стали «своими») работающих речевых формулировок и словесных конструкций.

ПРОГРАММА

1. Психология мотивации

- Постановка цели участниками на тренинге
- Быстрая, пиковая мотивация;
- Долговременная мотивация;
- Особенности применения;
- Методы активации процессов самомотивации пациента;
- Понятие и важность сохранения доверия в процессе мотивации.

2. Типичные ошибки мотивации, приводящие к несогласию пациента

- Решения, принимаемые пациентом – клиентом;
- Мотивационные механизмы, действующие по отношению к каждому из решений;
- Причины ошибок; «Симптомы» ошибок;
- Результаты ошибок;
- Мотивирующие вопросы при сборе жалоб и анамнеза.

3. Стратегии мотивации, метапрограммы

- Отличия пациентов с различными стратегиями мотиваций и их сочетаниями;
- Методы выявления стратегий мотивации у себя и другого человека (пациента);
- Мотивация достижения – избегания; Мотивирующие метапрограммы;
- Как выявить и как использовать в предложении плана лечения, в рекламе и продвижении клиники.

4. Методы и способы поощрения для эффективной мотивации. Психологическое айкидо

- Поощрение как наиболее эффективный способ мотивации, оптимальное соотношение поощрения/наказания;
- Виды и методы поощрений пациента;
- Самый эффективный способ работы с возражением и несогласием.

5. «Врата сортировки» информации, влияющие на принятие решения пациентом, самим собой

- Выявление «врат сортировки» информации у другого человека, пациента, себя;
- Умение подачи информации в соответствии с «вратами сортировки».

6. Нейрологические уровни в мотивации

- Понятие нейрологических уровней;
- Выявление «уровня» мотивации пациента, себя.

7. Три ведущих мотива поведения людей

- Что на самом деле управляет нашим поведением и поведением пациентов;
- Как понять главный мотив и как соответствовать ему при работе с пациентом.

8. Убедительная презентация плана лечения. Правила произнесения стоимости

- Методы и способы представления плана лечения так, чтобы клиент согласился на него и сохранил доверие к врачу;
- Как и когда говорить о стоимости лечения;
- Использование шаблонов «Эриксоновской речи» в процессе предложения плана лечения пациенту.

9. Подведение итогов. Завершение тренинга

- Краткий повтор пройденного;
- Задачи, стоящие перед участниками тренинга;
- Домашние задания.

В стоимость входит: обед, кофе-брейк, сертификат участника

Место проведения: п. Берёзовка, ул. Солнечная 1А/3, Учебный центр «Контакт»