

”როგორ უნდა გავზარდოთ პაციენტთა რიცხვი და შემოსავალი”

სპეციალური ლექციები და ტრენინგები კერძო პრაქტიკის ექიმებისა და კერძო კლინიკების ხელმძღვანელებისათვის

სამუშაო ენა - რუსული



ლარისა ბერდნიკოვა

მსოფლიოში აღიარებული სპეციალისტი საერთაშორისო სამედიცინო ბიზნეს - კონსალტინგში

CV

- განათლებით არის ექიმი, 1993 წელს დაამთავრა ვლადივოსტოკის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტი;
- 18 წლის განმავლობაში 4 კერძო კომპანიის მფლობელი და ხელმძღვანელი (სამედიცინო სპა- ცენტრი ”ლარამედსპა”, კონსალტინგური კომპანია ”არტმედიკონსალტ”, სამედიცინო ცენტრი ”ლარამედკლინიკ”, კომპანია ”სტროისერვის”);
- 16 წლის გამოცდილების მქონე წარმატებული ბიზნეს-პედაგოგი;
- ექიმებისთვის და სპეციალისტებისთვის (ხელმძღვანელებისთვის) მედიცინაში მარკეტინგის, სერვისის და მენეჯმენტის დარგში 20-ზე მეტი სასწავლო სახელმძღვანელოს ავტორი;
- კომპანიების მფლობელებისთვის, მედიცინის და სილამაზის ინდუსტრიის ხელმძღვანელებისა და სპეციალისტებისათვის განკუთვნილი 85 უნიკალური კოუჩინგური (სავარჯიშო-ანალიტიკური) პროგრამის და ტრენინგის ავტორი.

თავის მისიას ხედავს იმაში, რომ

გაუწიოს დახმარება სამედიცინო ცენტრების, კლინიკების, სტომატოლოგიური ოფისების, ესთეტიური და სპა ცენტრების მფლობელებს შემდეგ საკითხებში:

- წარმატებული და მომგებიანი სამედიცინო ცენტრების, კლინიკების და სტომატოლოგიური ოფისების ჩამოყალიბება;
- პირადი (საკუთარი) ეფექტურობის გაზრდა;
- ხელმძღვანელების, სპეციალისტების და ადმინისტრატორების შერჩევა და მომზადება;
- მეტი რაოდენობით პაციენტთა მოზიდვა;
- თანამშრომელთა მოტივაციის სისტემის აგება და მათი ეფექტურობის გაზრდა;
- სერვისული მომსახურების სისტემის და პაციენტთა მიმართ ლოიალობის პროგრამების ჩამოყალიბება;
- კომერციული ბრუნვის და მოგების გაზრდა;
- ბიზნესის 2-5 ჯერ გაფართოვება და მასშტაბის გაზრდა.

სპეციალიზაცია ბიზნეს - კონსულტანტის სახით: ტრენინგები და ინდივიდუალური კონსულტაციები

- სამედიცინო კომპანიების, ცენტრების, კლინიკების, სტომატოლოგიური ოფისების, ესთეტიური და სპა ცენტრების მფლობელებისა და მართვებლებისათვის;
- პერსონალის მართვის დარგში;
- გაყიდვების ეფექტურობის გაზრდაში;
- ინდივიდუალურად ექიმებისთვის;
- სამედიცინო ცენტრების, კლინიკების, სტომატოლოგიური ოფისების, ესთეტიური და სპა ცენტრების, კოსმეტოლოგიის და სილამაზის სალონების სპეციალისტებისთვის.

მონაწილეობა საერთაშორისო ღონისძიებებში

ჯანმრთელობის და სილამაზის მნიშვნელოვან ფორუმების მუდმივი სპიკერი და მონაწილე:

- "ინტერშარმი - საერთაშორისო საქმიანი პროგრამა";
- სილამაზის საერთაშორისო ფესტივალი "ნევას ნაპირებზე";
- ესთეტიური მედიცინის სპეციალისტთა ურალის საზოგადოების ფორუმი;
- კოსმეტოლოგიის და პლასტიკური ქირურგიის კონგრესები კიშინევსა და სანკტ-პეტერბურგში;
- კონფერენცია "გოლდენ ნიდლ";
- "დენტალ-სემინარი"- საერთაშორისო გამოფენა "დენტალ-ექსპოს" საქმიანი პროგრამა;
- მოსკოვის "დენტალ-სალონი";
- და ბევრი სხვა.

ლექციები და ტრენინგები ექსკლუზიურად მხოლოდ სკოლა-კონფერენცია "ბაკურიანი-2018" მონაწილეთათვის:

თემა №1: როგორ უნდა გაიყიდოს ექიმის მიერ ძვირადღირებული პროგრამები და კომპლექსური მკურნალობა, როგორ უნდა მოხდეს სწორედ პაციენტის პირველადი ჩანერა და როგორ უნდა მოიყვანოთ თქვენთან სხვაგან ჩანერილი პაციენტი განმეორებით პროცედურებისათვის.

- როგორ უნდა თავისუფლად შესთავაზოთ პაციენტს კომპლექსური პროგრამები და ძვირადღირებული მკურნალობა;
- პაციენტის ნდობის მოპოვების პრინციპები: როგორ უნდა შეარჩიოთ სერვისების გაყიდვის ისეთი რიგითობა, რომ გაიზარდოს პაციენტთა ნდობა (ლოიალობა) და უპრობლემოდ გაიყიდოს ნებისმიერი მკურნალობა, მალ შორის ძვირადღირებულიც;

- პაციენტთა მოზიდვის კოეფიციენტის გაზრდა: როგორ უნდა შეუქმნათ პაციენტს თქვენთან ჩანერის მკრადი მოტივაცია, როგორ უნდა მივალნიოთ იმას, რომ გავინიონ რეკომენდაცია მეგობრებსა და ნაცნობებში;

- შემოსავლის გაზრდის მიზნით რა უნდა იცოდეთ და გამოიყენოთ საკუთარ საექიმო პრაქტიკაში: ექიმთა მომზადების და კვალიფიკაციის სრულყოფის მეთოდები.

თემა №2: ექიმის შემოსავლის გაზრდის თანმიმდევრული ალგორითმი. შემოსავლის 300% გაზრდის რეალური შესაძლებლობა.

-რა ტიპის ჩვევები და რა ცოდნა საჭიროა ექიმის მიერ კომპლექსური პროგრამების და ძვირადღირებული მკურნალობის წარმატებული გაყიდვის უზრუნველყოფისათვის;

- როგორ უნდა იმოქმედოთ "ხალხურ" მარკეტინგში, რა უნდა გააკეთოდ იმისათვის, რომ პაციენტებმა რეკომენდაცია გავინიონ თავის მეგობრებსა და ნაცნობებს შორის;

- გუნდური მუშაობის წესები: როგორ უნდა ერთობრივად იმოქმედონ სპეციალისტებმა, რომ გაზარდონ პაციენტთა რიცხვი;

- რეალური შედეგის მომტანი ექიმის შემოსავლის გაზრდის პრაქტიკული ხერხები: კონკრეტული შემთხვევების რეალური გარჩევა;

- როგორ უნდა აავოთ სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს პაციენტთა მაქსიმალურ მოზიდვას და მინიმუმ 70%-იან დატვირთვას.

თემა №3: როგორ უნდა შექმნათ თქვენთვის პაციენტთა რიგი. 2018 წლის ახალი მარკეტინგული სვლები.

- უახლესი სვლები ექიმის კონკურენტულ დანინაურებაში. რა შეიძლება გაკეთდეს ისეთი, რასაც ჯერჯერობით ვერ აკეთებენ კონკურენტები.

- როგორ უნდა გადაათვიქრებინოთ პაციენტს დარჩეს უფრო ძლიერ კონკურენტთან და აგირჩიოთ თქვენ;

-სწრაფი მოგების მომტანი მსირებიუჯეტისანი მარკეტინგის 3 წესი;

- როგორ უნდა გამოიყენოთ სოციალური ქსელები 3-ჯერ მეტი პაციენტის მოზიდვისთვის.

თემა №4: მომსახურეობათა და გაყიდვების რიგითობა: როგორ მივილოთ მაქსიმუმი თქვენი პრაქტიკიდან.

- რა არის "გაყიდვების ძაბრი" და როგორ უნდა გამოიყენოთ იგი მაქსიმალური მოგებისთვის;

- რა არის მომსახურეობის მაგნიტ-შემოთავაზება და როგორ უნდა მოიხმაროთ იგი საშუალო შემოსავლის გაზრდისათვის;

- როგორ უნდა ჩამოაყალიბოთ პაციენტთა ისეთი ქცევის თანმიმდევრობა, რომ შედეგად მიილო შემოსავლის 60%-ით გაზრდა ;

- გაყიდვების ტექნიკის 3 წესი, რომელიც დაეხმარება ექიმს გაყიდოს თავისი სერვისები თავისუფლად და უპრობლემოდ.

