

Код 46559

Курс повышения квалификации «Практические инструменты медицинского маркетинга для повышения доходности клиники»

Как повысить заполняемость клиники, удовлетворенность пациентов, сотрудников. Занятия проводят практики, достигшие значительного роста экономических показателей и выручки. Даются новые подходы, инновационные решения, в том числе, мини тренинг по Кембриджской модели Врач — Пациент и другие практикумы

Санкт-Петербург, вс. 18 апреля - ср. 21 апреля 2021 г.

Начало занятий 18 апреля в ВС в 9:00.

Место проведения — Учебный комплекс ЦНТИ Прогресс г. Санкт-Петербург, Васильевский остров, Средний пр-т, д. 36/40 ст. метро "Василеостровская"

Для кого

Для руководителей медицинских организаций, заместителей по развитию, по коммерческой деятельности, по маркетингу, для инвесторов, медицинских маркетологов

Программа

- Опыт успешного маркетинга и практика продвижения медицинской клиники (бренда), медицинских услуг, врачей.**
 - Примеры комплексных мероприятий и программ, многократно повышающих доходность клиники.
 - Как избежать «эффекта дырявого ведра» в рекламе.
 - Эффективный колл центр. Обучение администраторов и операторов продажам. Как не терять своих пациентов.
 - Внутренний маркетинг и работа с врачами, мотивация на изменения. Активация внутренних источников, внедрение новой модели Врач — Пациент. Как организовать внутреннее обучение врачей.
- Анализ процесса оказания медицинской услуги.** Диагностика движения пациентопотока от точек контакта, принятия решения к удовлетворенности и возврату пациента в клинику. Ваша ЦА, потребности, нужды, мотивы и ценности.
- Бенчмаркетинг и анализ конкурентов.** Индикаторы конкурентоспособности. Критерии эффективности.
- Финансовые показатели и потенциал клиники.** Аудит коммерческой деятельности клиники. Выявление узких, критических зон, точек разрывов (GAP анализ).
- Новые точки роста. Как повысить ценность** медицинской услуги для пациента. Какие инструменты работают в медицине. Процессное управление стоимостью медицинской услуги. Гибкое управление преискурантом, расписанием приема.
- Разработка мероприятий для развития клиники.**
 - Маркетинговые стратегии и планирование. Как составить план, чтобы прийти к нужному результату. Что можно считать и контролировать. Каналы коммуникации.
 - Событийный, партнерский маркетинг. Лидогенерация. Внутренняя и внешняя реклама. Стимулируем «сарафанное» радио. Работа с отзывами. Как и какие давать гарантии. Доверие к клинике и программ лояльности. Подарки и бонусы, скидки — когда, сколько, как.
- Интернет-маркетинг.** Продающий сайт, Инстаграм. Продающий контент. Usability. Интернет-каналы продвижения. Конвертация и аудит трафика, конверсия. Эффективность и качество интернет-рекламы. Контекстная, таргетированная реклама и др. Что делать своими силами, кого и как привлекать.
- Инструменты интернет-продвижения: диджитал-маркетинг:** продвижение веб-сайта компании; поисковый маркетинг; SEO-поисковая оптимизация, поисковая реклама; интернет-реклама: контекстная реклама, ретаргетинг; e-mail-маркетинг. Работа в социальных медиа: социальные сети, блоги, контент-маркетинг; вирусный маркетинг; мобильный маркетинг. Веб-аналитика и показатели эффективности сайтов и лендингов. Выбор KPI, LTV, ROI. Допустимая цена приобретения пациента. Формулы прибылей.
- Медицина и продажи.** Как соединить экономику и этику. Требования к входу, рецепции, колл центру, логистике. Информирование. Этапы, ритуалы, правила. Точки решения проблем, предложений. Stop-действия. Эффективные схемы и технологии продаж в медицине. Укрепляем цепочку создания ценности. Разрабатываем продающие мероприятия.
- Формирование команды и обучение врачей** администраторов новым методам работы. Функционал администратора. Методики отбора, найма и обучения администраторов, врачей. Как измерять и контролировать результаты. Как избежать рисков в работе с кадрами, утечки кадров и информации.
- Стандартизация процессов в системе внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.** Как собирать и хранить информацию. СОПы (стандартные операционные процедуры), инструкции и работа с ними. Законодательные и иные ограничения.
- Работа по привлечению и удержанию пациентов, повторные продажи, аудит роста среднего чека, аудит качества работы с пациентами.
- Персонал, сервис, лояльность — как соединить «три кита».** Модель КАНО и сервис сверх ожиданий. Управление репутацией. Как измерять и управлять лояльностью пациентов.
- Управленческий анализ и эффективность маркетинговых мероприятий.
- Кейсы:** от видения к конкретному плану развития (технологии внедрения нового); анализ влияния внешней среды; управление задачами — как правильно ставить задачи и добиваться результата; оценка и анализ компетенции.

Слушателям выдается:

удостоверение о повышении квалификации в объеме 32 часов (лицензия № 3053 от 03.07.2017).

Для оформления удостоверения необходимо предоставить:

- копию диплома о высшем или среднем профессиональном образовании (в случае получения диплома не в РФ, просим уточнить необходимость процедуры признания иностранного диплома в РФ по телефону, указанному на сайте) копию документа, подтверждающего изменение фамилии (если менялась)

Условия участия

Стоимость участия одного специалиста составляет:

- с выдачей удостоверений на русск. и англ. языках 38 100 руб. без НДС.
- с выдачей удостоверения ЧОУ 35 100 руб. без НДС.

Просим Вас в платежном поручении указывать код мероприятия 46559.

Реквизиты для оплаты

Оплата производится на счет: АНО ДПО "ЦНТИ "Прогресс"

199004, г. Санкт-Петербург, вн.тер.г. муниципальный округ № 7, пр-кт Средний В.О., д. 36/40, литера А, помещ. 869

ИНН 7801699898 КПП 780101001

Р/С 40703810032230000112

К/С 30101810600000000786

БИК 044030786

ФИЛИАЛ "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ" АО "АЛЬФА-БАНК" Г.САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ОКПО 60131276, ОКВЭД 85.23, 85.42, 85.42.9 .

Для регистрации слушателям необходимо иметь при себе копию платежного поручения, которая является пропуском на мероприятие.

После оказания услуг Вам будут выданы следующие оригиналы документов: договор, акт сдачи-приемки.

Для оформления финансовых документов необходимо иметь полные реквизиты Вашей организации, включая юридический адрес.

Тендеры и закупки

Участие в мероприятии можно оформить по 44-ФЗ или по 223-ФЗ. Чтобы обсудить участие нашей организации в закупочных процедурах, позвоните нам по телефону 8 (812) 331-88-88 или напишите на tender@cntiprogess.ru.

Корпоративное обучение

Планируете обучить на данном курсе группу от 8 сотрудников и более? Готовы провести для вас обучение в корпоративном формате: на территории вашей организации, в учебном комплексе ЦНТИ Прогресс или онлайн в режиме реального времени. Возможна адаптация программы под ваши цели и задачи. Запрос коммерческого предложения можно оставить [на нашем сайте](#) или обратиться в Службу корпоративного обучения: 8 (812) 327-42-67, corp@cntiprogess.ru.

Бронирование гостиницы

Для бронирования гостиницы в Санкт-Петербурге просим Вас **не позднее, чем за десять дней до начала мероприятия**, подать заявку по телефону Службы гостиниц ЦНТИ "Прогресс" **8 (921) 650-37-79** или по электронной почте hotel@cntiprogess.ru. Обращаем Ваше внимание, что стоимость проживания в гостинице не входит в стоимость мероприятия.

Больше информации на сайте www.cntiprogess.ru или по телефону

8 800 333-88-44

В расписании возможны изменения и дополнения. Перед тем как планировать обучение, проверьте даты на нашем сайте! Не является офертой.