



ЛЕКТОР: БИЗНЕС-ТРЕНЕР

**АЛЕКСАНДР
БЕЛГОРОКОВ**



Лучший
бизнес тренер России*

6-7 мая 2017

Ереван

МИНИ-МВА ДЛЯ СТОМАТОЛОГИИ СПЕЦИАЛЬНЫЙ КУРС МИНИ-МВА PROFESSIONAL

для владельцев, глав-врачей, врачей и сотрудников
стоматологической клиники.



Контактные данные: GDC - официальный дистрибьютор Alpha-Bio Tec. в Армении
Абовяна 34/а, г. Ереван, Армения. Тел: +374 10 521442, +374 99 521442, dental.gdc@gmail.com

Место проведения: Дом Москвы, Армения, 0015, Ереван, Аргиштии ул., 7 дом



6-7 мая 2017



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА



ЛЕКТОР: АЛЕКСАНДР БЕЛГОРОКОВ

- А. Белгороков бизнес-тренер с 2005 года.
- В своих тренингах А. Белгороков специализируется на успешных методах повышения продаж, дает своим клиентам предметные рекомендации и нетривиальные рецепты достижения цели, что, несомненно, гарантирует эффективность его консультаций и тренингов.
- Большой личный опыт продаж (более 20 лет) и долгая работа маркетологом в российских и западных компаниях даёт возможность А.Белгорокову давать участникам тренингов предметные рекомендации и максимально конкретные работающие рецепты успеха.
- В 1991 г. окончил Ростовский государственный университет, факультет журналистики (Россия).
- Проходил стажировку "Менеджмент в медиа" в университете штата Оклахома (США).
- 1999–2001 гг. обучение в Московской школе политических исследований.
- Стажировки в области PR и маркетинга/брендинга в США, Испании, Франции, Италии, Германии.
- А. Белгороков совладелец и содиректор компании Adconsult.
- Разработчик образовательных программ. Автор двух электронных книг: «Как продавать рекламу?» и «Заповеди малозатратного маркетинга» (в соавторстве с Р.Пивоваровым).

	6 МАЯ	7 МАЯ
10:00 10:00-12:00	<u>Начало</u> Как построить маркетинг медицинского центра.	Отстройка продаж медицинского центра: как сделать так, чтобы продажи клиник превратились в конвейер по поставке пациентов.
12:00-12:30	 Кофе брейк	 Кофе брейк
12:30-14:00	Проведение рекламной кампании: как привести в клинику больше первичных пациентов.	Как оптимизировать ключевые бизнес процессы клиники.
14:00-15:00	 Обед	 Обед
15:00-18:00	Экономика лечебно-профилактического учреждения: как привести финансы в порядок. Как запустить новый кабинет/мед услугу таким образом, чтобы не прогадать и как потом их заполнить.	Эффективное управление персоналом клиники. Как повысить личную эффективность руководителя стоматологической клиники.





6-7 мая 2017



Global Training Center

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Как построить маркетинг медицинского центра.

- Из чего должен состоять медицинский маркетинг?
- Сбор анамнеза: как определиться с ядром «своих» пациентов и с маркетинговыми задачами в отношении них?
- Мощные аттракторы и крючки на входе: как притащить клиента к двери клиники и как затянуть внутрь?

Проведение рекламной кампании: как привести в клинику больше первичных пациентов.

- Разработка креативной концепции: как сделать так, чтобы ваша реклама пробила «потребительские радары» пациента и заставила заинтересоваться?
- Каналы коммуникации: как провести рекламу медцентра на старте, протестировать и выбрать наиболее эффективные инструменты коммуникаций?
- Отдать рекламный бюджет агентству или все сделать самому? Работа с рекламным агентством: как сделать так, чтобы реклама через агентство дала потрясающий результат?

Экономика лечебно-профилактического учреждения: как привести финансы в порядок.

- Как провести анализ хозяйственной деятельности медицинского центра? По каким критериям понять, что финансы клиники находятся в «клинике»?
- Оценка эффективности деятельности подразделений ЛПУ: центры прибыли и издержек, анализ себестоимости и планирование прибыльности.
- Инструменты планирования и бюджетирования медбизнеса: планирование «от доходов», планирование «от расходов».
- Как вести себя в период финансовых кризисных ситуаций и как из них выходить?

Как запустить новый кабинет/мед услугу таким образом, чтобы не прогадать и как потом их заполнить.

- Как провести на коленке маркетинговое исследование о ценности нового вида услуг/кабинета, не потратив ни копейки на внешних консультантов?
- Как экономически оценить перспективы ниши по потенциалу дохода и сопоставить это со своими возможностями в плане ресурсов?
- Как заполнить кабинеты / стоматологические кресла после запуска?
- Как повысить популярность новых направлений среди населения? Необычные акции, привлекающие клиентские потоки.

Отстройка продаж медицинского центра: как сделать так, чтобы продажи клиник превратились в конвейер по поставке пациентов.

- Как выйти на месторождения клиентов для медцентра и как настроить активные продажи?
- Как создать и настроить систему скоринга запросов пациентов в активных и в пассивных продажах?
- Как отстроить KPI для администраторов и врачей и заставить всех работать с большей отдачей?
- Как провести разделение труда между администраторами центра и врачами для того, чтобы создать конвейер?

Как оптимизировать ключевые бизнес процессы клиники.

- Как буквально за 1-2 дня задокументировать и оптимизировать все бизнес-процессы в медицинском центре?
- Как оценить и повысить уровень управляемости штата медцентра? 10 отличных инструментов улучшения сервиса медицинского центра.
- Как описанные и оптимизированные бизнес-процессы перевести в оргструктуру и должностные инструкции для персонала медицинского центра?

Эффективное управление персоналом клиники.

- Кадровая политика в медицинском менеджменте: на что стоит делать наибольшие акценты? Как нанимать и развивать медработников?
- Как правильно уволить медработника таким образом, чтобы он в этом увидел не поражение, а победу?
- Как проводить групповые мероприятия среди персонала ЛПУ?
- Как вовлечь медколлектив в обсуждение и реализацию поставленных перед медцентром задач? Как организовать генерирование новых идей внутри коллектива таким образом, чтобы людям самим было интересно помогать менеджменту?

Как повысить личную эффективность руководителя стоматологической клиники.

- Почему у руководителя медцентра постоянный цейтнот?
- Как снять с себя лишнее количество рутины и найти время для того, чтобы подумать над стратегией и развитием? Как правильно распределять задачи и делегировать работу другим?
- Как руководителю медцентра бороться с профессиональным выгоранием?
- Как глав-врачу действовать таким образом, чтобы его не уволили? Как представить акционерам невыполнение годового плана?

Хотите всегда быть в курсе новостей имплантологической индустрии?



Alpha-Bio Tec - официальная страница компании на русском языке



Новости
индустрии



Клинические
рекомендации



Иновации



Образовательные
программы



Управленческие
рекомендации

ПО ОКОНЧАНИИ КУРСА УЧАСТНИКАМ БУДУТ ВЫДАНЫ СЕРТИФИКАТЫ.



Контактные данные: GDC - официальный дистрибьютор Alpha-Bio Tec. в Армении
Абовяна 34/а, г. Ереван, Армения. Тел: +374 10 521442, +374 99 521442, dental.gdc@gmail.com

Место проведения: Дом Москвы, Армения, 0015, Ереван, Аргиштии ул., 7 дом