

הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

בואו ללמוד כיצד להפוך את הידע והכישורים המקצועיים שלכם כמטפלים - להצלחה עסקית!

מטרת הקורס: רכישת כלים להקמת עסק בתחום הטיפול ושיווקו בערוצים הרלוונטיים. בקורס נלמד כיצד לבדל את קהלי היעד, כיצד לשווק באופן אפקטיבי על מנת להגדיל את מספר המטופלים ואיך מנהלים שיגרה שוטפת בניהול קליניקה פרטית. קהלי יעד: מטפלים בתחילת הדרך המעוניינים לפתח קליניקה עצמאית ומטפלים בעלי קליניקה פעילה המעוניינים להגדיל את ההיקפים ואת הלקוחות. הקורס מתאים למטפלים ברפואה משלימה, מאמנים אישיים, מאמני NLP, מדריכי הורים, תזונאיות, גוף נפש, פסיכולוגים, פסיכותרפיסטים וכל מי שמעוניין לקדם קליניקה פרטית.

5 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 300 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	יוצאים לדרך! מרכיבי ההצלחה העסקית	<ul style="list-style-type: none"> מה המשמעות של הקמת קליניקה עצמאית? מתחברים לתשוקה הבושרת. סדנא מעשית: כתיבת חזון עסקי והפיכתו לתוכנית עסקית עם מטרות ויעדים. פיתוח חשיבה עסקית חיובית - תודעת שפע מקדמת והתמקדות בהזדמנויות.
2	יצירת בידול בתחום הטיפול	<ul style="list-style-type: none"> "למה שיבואו אלי?" יצירת מיקוד עסקי ויתרון תחרותי. "למי אני פונה?" זיהוי קהל היעד, המאפיינים והיתרון השיווקי במיקוד עסקי. "מה אני מוכר?" הגדרת סל המוצרים והשירותים, שיטות להגדלת הכנסות בקליניקה.
3	מתאהבים בשיווק	<ul style="list-style-type: none"> איך לשווק בהנאה ובטבעיות מבלי להרגיש שמוכרים. שיווק מפה לאוזן - קבלת הפניות והמלצות מהסביבה. יצירת win-win - שיתופי פעולה עסקיים. השלבים לביצוע שיחת מכירה אפקטיבית - הפיכת מתעניין למטופל. תרגול בכיתה: הצגה עצמית אפקטיבית ב- 60 שניות.
4	קליניקה באון ליין - שיווק online	<ul style="list-style-type: none"> היכרות עם ערוצי השיווק הדיגיטליים האפקטיביים. חשיבות הנראות העסקית שלנו - חומרים פרסומיים איכותיים בעידן הדיגיטלי. פייסבוק - ניהול עמוד אישי, עמוד עסקי ומעורבות בקבוצות בהתמקדות על שיווק אורגני. כתיבה שיווקית - כלים, טכניקות ותרגול לכתיבה למטפלים - תרגול בכיתה. התמודדות עם הפחד מחשיפה, תרגול בכיתה: פרסום פוסט / צילום וידאו.
5	תמחור והגדלת הכנסות	<ul style="list-style-type: none"> תמחור - למה לא כדאי למכור בזול/ קידום מכירות והטבות. בניית סל מוצרים, שימור לקוחות והתרחבות לקהלים חדשים איך מתמחרים בצורה נכונה את המוצר/ השירות שיטות להגדלת הכנסות בעסק מה עושים כשלקוח אומר "זה יקר לי"

<ul style="list-style-type: none"> • בניית תוכנית עבודה, קביעת מטרות ועבודה שוטפת בקידום הקליניקה. • יצירת הרגלים קטנים להצלחה, ניהול זמן, בניית שגרה יומיומית. • התמודדות עם דחיינות, חוסר מוטיבציה ומצבי שבירה. • סיכום ויציאה לדרך עם מטרות ברורות. 	<p>מה עושים מעכשיו? ניהול שלי את עצמי</p>	<p>6</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	----------