



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, 483 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	יוצאים לדרך! מרכיבי ההצלחה העסקית 24/12/25	- מה המשמעות של הקמת קליניקה עצמאית? - מתחברים לתשוקה הבוערת. 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 31/12/25	"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	שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים 07/01/26	- שיווק וקידום הקליניקה בסביבה ורשת הקשרים - שיווק מפה לאוזן - קבלת הפניות והמלצות - יצירת win-win - איך מייצרים שיתופי פעולה עסקיים - נטוורקינג ופיתוח קשרים עסקיים לקידום הקליניקה תרגול בכיתה: הצגה עצמית אפקטיבית ב- 60 שניות.
4	מתאהבים בשיווק 14/01/26	- למה שיווק הקליניקה זה לא מה שאנחנו חושבים שזה - הבדל בין מכירה רכה לקשה - איך לשווק בהנאה ובטבעיות מבלי להרגיש שמוכרים - איך הופכים מתעניין למטופל - השלבים לשיחת מכירה אפקטיבית. - מכירה לקהל - הרצאות כערוץ שיווק
5	שיווק וחשיפה בערוצים דיגיטליים 21/01/26	- היכרות עם ערוצי השיווק הדיגיטליים המתאימים לעוסקים בטיפול - חשיבות הנראות העסקית - חומרים פרסומיים איכותיים - פייסבוק - ניהול עמוד אישי, עמוד עסקי ומעורבות בקבוצות בהתמקדות על שיווק אורגני. - גוגל והאם צריך אתר אינטרנט - כתיבה שיווקית - כלים, טכניקות ותרגול לכתיבה למטפלים - תרגול בכיתה. - התמודדות עם הפחד מחשיפה, תרגול בכיתה: פרסום פוסט / צילום וידאו.

• 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 בקליניקה • מה עושים כשלקוח אומר "זה יקר לי" • מה עושים מעכשיו? ניהול שלי את עצמי • תוכנית עבודה, קביעת מטרות ועבודה שוטפת בקידום הקליניקה. • יצירת הרגלים קטנים להצלחה, ניהול זמן, בניית שגרה יומיומית. • התמודדות עם דחיינות, חוסר מוטיבציה ומצבי שבירה.	כסף, תמחור והגדלת הכנסות סיכום הקורס - מה עושים מעכשיו? 28/01/26	6
---	--	---