

הקורס המקיף לקליניקה מלאה



היקף הקורס:

49 ש"א | 10 מפגשים
ימי חמישי
9:30-13:15



מתי ואיפה:

מכללת אור יהודה
אליהו סעדון 87, אור יהודה



מטרת הקורס:

קורס לעוסקים במקצועות הטיפול המספק כלים בפיתוח חשיבה עסקית, שיווק, מכירות, ניהול נכון ותכנון עבודה להקמת קליניקה מצליחה



שם המרצה:

ויקי לביא משל



תשלום:

980 ש"ח

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	21.3.24	פיתוח חשיבה עסקית בהקמת הקליניקה	<ul style="list-style-type: none"> פיתוח חשיבה עסקית - ללמוד להרוויח מהשליחות שלי הדרישות להקמת קליניקה עצמאית בניית חזון עסקי
2.	28.3.24	עבודה עם ערכים - התחברות "ללמה" האמיתי שלי	<ul style="list-style-type: none"> חיבור לערכי הליבה המובילים שלי הזהות שלי כמטפלת הגדרת בידול ומיקוד עסקי

*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים *התכנים והמועדים נתונים לשינוי

הקורס המקיף לקליניקה מלאה

מס' מפגש	תאריך:	נושא:	תכנים:
.3	4.4.24	שיווק הקליניקה- קשרים וכישורים	<ul style="list-style-type: none"> • שיווק מפה לאוזן • שיתופי פעולה עסקיים • נטוורקינג • שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים • שיווק אותנטי
.4	11.4.24	שיווק הקליניקה בדיגיטל ורשתות חברתיות	<ul style="list-style-type: none"> • בחינת ערוצי השיווק הקיימים- פייסבוק, אינסטגרם, גוגל מיי ביזנס, אתר ועוד • גאנט פעילות • כתיבה שיווקית נכונה לפי הגאנט • יצירת תוכן ויזואלי שמניע לפעולה
.5	2.5.24	רות או לא להיות 1	<ul style="list-style-type: none"> • הדרך ממתעניין למטופל משלם • שפת ההשפעה להגדלת מכירות- הדרך האפקטיבית לדבר עם כל אדם באופן המתאים לו • סגנונות תקשורת ע"פ ה NLP
.6	9.5.24	מכירות או לא להיות 2	<ul style="list-style-type: none"> • שפת ההשפעה להגדלת מכירות- המשך • פיתוח סדנה/הרצאה כמשפך לשיווק ומכירות

22-30.4 דילוג פסח

הקורס המקיף לקליניקה מלאה

תכנים:	נושא:	תאריך:	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> הבנת תפיסת הערך שלנו כמסייע בתהליך המכירה ובהתמודדות עם התנגדויות כגון: יקר לי, רחוק לי, לא נוח לי הדרך למניעת התנגדויות 	יצירת כימיה וטיפול נכון בהתנגדויות	16.5.24	.7
חד פעמי - שעות המפגש 9:30-12:30			
<ul style="list-style-type: none"> התמודדות עם דחיינות וייצור מוטיבציה פנימית יצירת מוטיבציה פנימית לעשייה אמונות מעצימות של בעלת קליניקה משגשגת 	יצירת הרגלי עבודה נכונים	23.5.24	.8
<ul style="list-style-type: none"> בניית סל מוצרים המתאימים לקהלי יעד שונים דרכים להגדלת ההכנסות בקליניקה תמחור נכון למוצרים שונים תקשורת נכונה והצבת גבולות עם מטופלים 	בניית סל מוצרים שירות ושימור לקוחות	30.5.24	.9
<ul style="list-style-type: none"> ניסוח מטרות ויעדים להמשך פיתוח הקליניקה תכנית עבודה רבעונית/ חצי שנתית סיכום הקורס, משובים וחלוקת תעודות 	מטרות, יעדים אופרטיביים ותכנית עבודה סיכום הקורס	6.6.24	.10