



הקמה ושיווק קליניקה למטפלים



היקף הקורס:
35 ש"א | 7 מפגשים
ימי ראשון
17:00-20:45



מטרת הקורס:
רכישת כלים להקמת עסק בתחום הטיפול ושיווקו בערוצים רלוונטיים, איך להגדיל את מספר המטופלים ואיך מנהלים קליניקה פרטית



מתי ואיפה:
ZOOM



שם המרצה:
איריס אסיה



תשלום:
560 ש"ח

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	18.2.24	יוצאים לדרך! מרכיבי ההצלחה העסקית	מה המשמעות של הקמת קליניקה עצמאית? מתחברים לתשוקה הבווערת. סדנא מעשית: כתיבת חזון עסקי והפיכתו לתוכנית עסקית עם מטרות ויעדים. פיתוח חשיבה עסקית חיובית - תודעת שפע מקדמת והתמקדות בהזדמנויות.
2.	25.2.24	יצירת בידול בתחום הטיפול	"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.

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



הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

תכנים:	נושא:	תאריך:	מס' מפגש
שיווק וקידום הקליניקה בסביבה וברשת הקשרים שיווק מפה לאוזן - קבלת הפניות והמלצות שיתופי פעולה עסקיים עם קולגות ועסקים משלימים נטוורקינג ופיתוח קשרים עסקיים לקידום הקליניקה תרגול בכיתה: כתיבת הצגה עצמית אפקטיבית ב- 60 שניות.	שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים	3.3.24	.3
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 מול לקהל - הרצאות כערוץ שיווק	מתאהבים בשיווק	10.3.24	.4
מס הכנסה, ביטוח לאומי מע"מ ומכס. עבודה נכונה עם רשויות המס. ביטוח ופנסיה	עבודה עם הרשויות	17.3.24	.5
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 והנחיות לכתיבת פוסט למטפלים	שיווק וחשיפה בערוצים דיגיטליים	31.3.24	.6
חופש פורים - 24.3.23			

הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

תכנים:	נושא:	תאריך:	מס' מפגש
<p>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" סיכום: מה עושים מעכשיו? תוכנית עבודה, קביעת מטרות ועבודה שוטפת בקידום הקליניקה. יצירת הרגלים קטנים להצלחה, ניהול זמן, בניית שגרה יומיומית. התמודדות עם דחיינות, חוסר מוטיבציה ומצבי שבירה.</p>	<p>כסף, תמחור והגדלת הכנסות</p> <p>סיכום הקורס – מה עושים מעכשיו?</p>	<p>7.4.24</p>	<p>.7</p>