



# יוצרים קליניקה מצליחה: ניהול, שיווק ומכירות

## מטרת הקורס

קורס מקיף למטפלים המעוניינים לקחת את הקליניקה שלהם לשלב הבא. תלמדו אסטרטגיות שיווק, ניהול זמן, תמחור נכון, וניהול פניות לקוחות, כלים פרקטיים להצלחה בעסק

## קהל היעד

בעלי עסקים התחום הטיפול

## פרטי הקורס

8 מפגשים, 40 ש"א. מתקיים בימי רביעי בין השעות 17:00-20:45

## איפה ומתי

כורש 12  
פרדס חנה

## מחיר הקורס

800 ש"ח

## מרצה

שרון כהן

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	18.12.24	חזון ותכנית עסקית	<ul style="list-style-type: none"> <li>הגדרה עצמית שלי כמטפל ושל הקליניקה שלי</li> <li>למה בחרתי בתחום זה? חיבור לתשוקה ולערכים שלי כבעל עסק ומטפל</li> <li>כתיבת אופק עסקי לקליניקה</li> <li>איך נראית תכנית עסקית? תרגום האופק לתכנית עסקית ברורה ומדידה</li> </ul>
דילוג חנוכה			
2.	8.1.25	בידול העסק, מיקוד קהל יעד וגיבוש שפה שיווקית	<ul style="list-style-type: none"> <li>מהי אסטרטגיה שיווקית? כניסה לעולם המרתק של שיווק העסק בידול: יצירת מיקוד עסקי מובחן בתוך מקצועות הטיפול</li> <li>זיהוי קהל היעד המתאים לי, מאפייניו והיתרונות השיווקיים שלו</li> <li>מיקוד השפה ויצירת בהירות לקהל היעד</li> <li>מה אני מוכר? בניית סל מוצרים ושירותים הנותן מענה למגוון בעיות ורצונות</li> </ul>
3.	15.1.25	היכרות ובחירה נכונה באפיקי שיווק רלוונטיים	<ul style="list-style-type: none"> <li>היכרות עם אפיקי השיווק המגוונים, ואילו מהם מתאימים ונכונים לשיווק קליניקה</li> <li>שיווק מפה לאוזן: חשיבותו למטפלים כיצד ניתן להניע אותו כלים להצגה עצמית שמייצרת עניין והופכת אתכם ל"זכירים"</li> <li>האם צריך אתר? מצפן לבניית אתר מקצועי ומרשים המתאים לקליניקה שלכם</li> </ul>
4.	22.1.25	שיווק הקליניקה ברשתות החברתיות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הכרת הרשתות החברתיות ותכונותיהן, בחירה והתאמה לקהל היעד</li> <li>ניהול עמוד עסקי ועמוד אישי, עבודה עם השראות ו"דיס"- השראות</li> <li>מעורבות בקבוצות ברשת ויצירת מערך שיווק אורגני</li> <li>עקביות ויצירת שיווק</li> <li>כתיבה ויצירת סרטונים וחומרים - איך יוצרים תוכן או מודעה?</li> <li>כלים וטכניקות לכתיבת פוסט אפקטיבי</li> <li>הכירו את ChatGPT העוזר האישי שלכם בעסק</li> </ul>

\*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים\* התכנים והמועדים נתונים לשינויים



## יוצרים קליניקה מצליחה: ניהול, שיווק ומכירות

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>הכרת תופעות אישיות הנפוצות בקרב עצמאים: תסמונת המתחזה, שחיקה ועומס, חרדה משיווק, הימנעות מניהול כלכלי סדנה מעשית: התיידדות עם חוויות הצלחה ודפוסים מעכבים, "צידה לדרך" לקראת אתגרים עתידיים</li> <li>כלים להתמודדות עם דחיינות, חוסר מוטיבציה, ומצבי שבירה</li> <li>יצירת הרגלים להצלחה: ניהול זמן, בניית שגרה יומיומית</li> <li>מרכיבי המחיר – עלויות עקיפות, מיסוי, הוצאות תפעוליות והכי חשוב: רווח</li> <li>הכרות עם שיטות לקביעת המחיר</li> <li>מהו משפך שיווקי וכיצד הוא קשור לטווח המחירים</li> <li>אז כמה לתמחר? שיקולים בקביעת מחירים, דרך קהל היעד, המתחרים, והתכנון הכלכלי</li> </ul>	<b>אתגרים חיצוניים ואתגרים אישיים בחיי עצמאים</b>	<b>29.1.25</b>	<b>.5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול פניות לקוחות ומתן מענה איכותי</li> <li>כלים לשיחת מכירה שעובדת – איך לא לפספס מטופלים פוטנציאליים</li> <li>מה *לא* לעשות בשיח ראשון עם לקוחות</li> <li>למכור בזול או ביוקר? שיקולים בקביעת המחיר</li> <li>איך מעלים מחירים ושומרים על הלקוחות?</li> <li>הטבות, יצירת "סדרת טיפולים" ומבצעים שונים – מה הבעיה עם זה ולמה זה אולי טוב.</li> </ul>	<b>נכנסים לעולם התמחור</b>	<b>5.2.25</b>	<b>.6</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול פניות לקוחות ומתן מענה איכותי</li> <li>כלים לשיחת מכירה שעובדת – איך לא לפספס מטופלים פוטנציאליים</li> <li>מה *לא* לעשות בשיח ראשון עם לקוחות</li> <li>למכור בזול או ביוקר? שיקולים בקביעת המחיר</li> <li>איך מעלים מחירים ושומרים על הלקוחות?</li> <li>הטבות, יצירת "סדרת טיפולים" ומבצעים שונים – מה הבעיה עם זה ולמה זה אולי טוב.</li> </ul>	<b>ניהול פניות לקוחות וסוגיות בתמחור טיפולים</b>	<b>12.2.25</b>	<b>.7</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול משאבים: כמה זמן וכסף יש לי להתניע את העסק?</li> <li>יצירת תכנית עבודה עם מטרות מדידות לחודשים הקרובים</li> <li>סיכום הקורס הצגת תוצרים, תכנים ואסטרטגיות והעברת משוברים</li> </ul>	<b>ניהול משאבים, כתיבת תכנית עבודה וסיכום הקורס</b>	<b>26.2.25</b>	<b>.8</b>