

קורס הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

מטרת הקורס

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

קהל היעד

בעלי עסקים בתחום המקצועות הבריאות שרוצים ללמוד לפרסם ולשווק את עצמם

פרטי הקורס

7 מפגשים, 35 ש"א. מתקיים בימי ראשון בין השעות 10:00-13:45

איפה
זום

מחיר הקורס
563 ש"ח

מרצה
איריס אסיה

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	28.9	יוצאים לדרך! מרכיבי ההצלחה העסקית	- מה המשמעות של הקמת קליניקה עצמאית? - מתחברים לתשוקה הבוערת. - סדנה מעשית: כתיבת חזון עסקי והפיכתו לתוכנית עסקית עם מטרות ויעדים. - פיתוח חשיבה עסקית חיובית - תודעת שפע מקדמת והתמקדות בהזדמנויות.
2.	5.10	יצירת בידול בתחום הטיפול	"למה שיבואו אלי?" איך יוצאים מהתחרות והופכים למטפלים בולטים ומבוקשים "למי אני פונה?" הגדרת קהל היעד, נישא ובידול "מה אני מוכר?" המוצרים והשירותים, שיטות להגדיל הכנסות בקליניקה.
דילוג 12.10.25			
3.	19.10	שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים	- שיווק וקידום הקליניקה בסביבה וברשת הקשרים - שיווק מפה לאוזן - קבלת הפניות והמלצות - שיתופי פעולה עסקיים עם קולגות ועסקים משלימים - בטוורקינג ופיתוח קשרים עסקיים לקידום הקליניקה תרגול בכיתה: כתיבת הצגה עצמית אפקטיבית ב- 60 שניות.
4.	26.10	מתאבלים בשיווק	- 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

קורס הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	2.11	שיווק וחשיפה בערוצים הדיגיטליים	• 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
6.	9.11	עבודה עם הרשויות	• מס הכנסה, ביטוח לאומי, מע"מ ומכס • עבודה נכונה עם רשויות המס • ביטוח ופנסיה
7.	16.11	כסף, תמחור והגדלת הכנסות סיכום הקורס - מה עושים מעכשיו?	• 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.