

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

10 מפגשים, 50 ש"א. מתקיים בימי שני בין השעות 17:00-20:45

איפה
זום

מחיר הקורס
805 ש"ח

מרצה
איריס אסיה

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	10.03.25	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.	17.03.25	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.
3.	24.03.25	בניית הצגה עצמית	- איך לגרום לצד השני להבין מה אנחנו עושים - מרכיבים של הצגה עצמית אפקטיבית - בניית סיפור אישי ויצירת חיבור והזדהות והטמעה לתוך ההצגה העצמית - התאמת ההצגה העצמית לפלטפורמות שונות - תרגול: כותבים ומציגים בפני הכיתה
4.	31.3.25	שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים	- שיווק וקידום הקליניקה בסביבה הקרובה וברשת הקשרים - שיווק מפה לאוזן - קבלת הפניות והמלצות - שיתופי פעולה עסקיים עם קולגות ועסקים משלימים - נטוורקינג ופיתוח קשרים עסקיים לקידום הקליניקה

קורס הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	07.04.25	מתאבים 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
דילוג פסח - 14.04.25			
6.	21.04.25	שיווק וחשיפה בערוצים דיגיטליים	- איך אנחנו נראים? - חשיבות הנראות העסקית להצלחה - חומרים פרסומיים - כרטיס ביקור, דף נחיתה, אתר - היכרות עם ערוצי השיווק הדיגיטליים המתאימים לעוסקים בטיפול - מה מוצאים כשמחפשים אותי? - גוגל, פודקאסט, בלוג, יוטיוב
7.	28.4.25	עבודה עם הרשויות	- מס הכנסה, ביטוח לאומי, מע"מ ומכס - עבודה נכונה עם רשויות המס - ביטוח ופנסיה
8.	5.5.25	שיווק וחשיפה בערוצים דיגיטליים - המשך	- הרשתות החברתיות - למה, כמה ואיפה - פייסבוק - הקמה וניהול עמוד אישי ועמוד עסקי - מעורבות בקבוצות בהתמקדות על שיווק אורגני

דילוג - 12.5.25

קורס הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
9.	19.5.25	כתיבה שיווקית	• כולם אומרים לתת ערך, הרבה ערך – האומנם? • איך לכתוב מסרים שמייצרים חיבור והזדהות באמצעות כתיבה • הכרות ושימוש עם הבינה המלאכותית AI • טיפים פרקטיים לכתיבה מדויקת ויעילה • תרגול בכיתה: כתיבת פוסט / צילום סרטון
10.	26.5.25	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.