



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 שני בין השעות 10:30-14:15

איפה

הקריה האקדמית אונו, השדרה האקדמית 1, קריית אונו

מחיר הקורס

700 ש"ח

מרצה

איריס אסיה

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	20.5.24	יוצאים לדרך! מרכיבי ההצלחה העסקית	<ul style="list-style-type: none"> מה המשמעות של הקמת קליניקה עצמאית? מתחברים לתשוקה הבוערת. סדנא מעשית: כתיבת חזון עסקי והפיכתו לתוכנית עסקית עם מטרות ויעדים. פיתוח חשיבה עסקית חיובית - תודעת שפע מקדמת והתמקדות בהזדמנויות.
2.	27.5.24	יצירת בידול בתחום הטיפול	<ul style="list-style-type: none"> למה שיבואו אלי? יצירת מיקוד עסקי ויתרון תחרותי. למי אני פונה? זיהוי קהל היעד, המאפיינים והיתרון השיווקי במיקוד עסקי. מה אני מוכרת? הגדרת סל המוצרים והשירותים, שיטות להגדלת הכנסות בקליניקה.
3.	3.6.24	שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים	<ul style="list-style-type: none"> 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
4.	10.6.24	עבודה עם רשויות	<ul style="list-style-type: none"> מס הכנסה, ביטוח לאומי, מע"מ ומכס עבודה נכונה עם רשויות המס ביטוח ופנסיה



קורס הקמה ושיווק קליניקה למטפלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
.5	17.6.24	שיווק וחשיפה בערוצים דיגיטליים	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • כתיבה שיווקית- כלים, טכניקות והנחיות לכתיבת פוסט למטפלים
.6	24.6.24	מתאהבים בשיווק	<ul style="list-style-type: none"> • 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 קהל- הרצאות כערוץ שיווק
.7	1.7.24	כסף, תמחור והגדלת הכנסות מה עושים מעכשיו? ניהול שלי את עצמי	<ul style="list-style-type: none"> • תמחור נכון- למה לא כדאי למכור בזול, שיעטות להגדלת הכנסה • קידום מכירות והטבות • בניית סל מוצרים, שימור לקוחות והתרחבות לקהלים חדשים • מה עושים כשלקוח אומר "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. • סיכום הקורס, תעודות ומשובים