



Centrum Innowacji  
Prolearning MICHAŁ  
KOŁODZIEJCZYK

★★★★★ 4,6 / 5

257 ocen

## Sprzedaż i obsługa pacjenta w placówce medycznej

Numer usługi 2016/12/22/11943/28979

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 31.12.2016 do 31.12.2026

1 353,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

0,00 PLN brutto/h

0,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                     |                               |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                    | Zdrowie i medycyna / Medycyna |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b> | 1                             |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>  | 30-12-2026                    |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>     | stacjonarna                   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>         | 0                             |

## Cel

### Cel edukacyjny

- przekazanie kompendium wiedzy i narzędzi z zakresu skutecznej sprzedaży usług medycznych,
- wypracowanie scenariuszy obsługi pacjenta w placówce,
- skuteczna rozmowa z pacjentem- różnicowanie pacjentów pod względem m.in. wieku,
- unikanie błędów podczas rozmowy z pacjentem,
- ukierunkowanie rozmowy z pacjentem celem zapisu na wizytę w placówce (uwzględnienie empatii),
- aktualizacja/ odświeżenie wiedzy,
- wyrównanie wiedzy wśród uczestników szkolenia,
- wykorzystanie potencjału pracowników.

## Kwalifikacje

## Program

I. Poznaj swój target.

Klient czy pacjent – specyfika grupy docelowej.

- pacjent to też klient – zmiana nastawienia do obsługi
- prosprzedażowe nastawienie obsługi

II. Dobrze zmarketowana usługa jako podstawa skutecznej sprzedaży.

Czym jest sprzedaż usług medycznych?

Tworzenie efektywnych pakietów usług.

- w jaki sposób pakietować usługi?
- dlaczego pakiety usług się lepiej sprzedają?

III. Skuteczna obsługa pacjenta.

Obsługa pacjenta

- skuteczna i asertywna komunikacja z pacjentem
- aktywne słuchanie
- sytuacje trudne i niespodziewane w obsłudze – jak sobie z nimi radzić
- zasady budowania dobrego kontaktu z pacjentem na poziomie emocjonalnym i merytorycznym
- utrwalenie standardów obsługi pacjenta obowiązujących w placówce – praca na scenariuszach

Sprzedaż usług medycznych.

Techniki skutecznej sprzedaży usług medycznych.

- potrzeby pacjentów – typowe potrzeby grupy docelowej i jakie elementy oferty im odpowiadają
- w jaki sposób zaspokoić potrzeby klienta
- typologia pacjentów – jak się komunikować z poszczególnymi typami
- język korzyści jako jeden ze skuteczniejszych sposobów na sprzedaż
- typowe zastrzeżenia pacjentów – jak reagować i odpowiadać na nie
- umiejętne dosprzedażanie usług (techniki) – najszybsze zwiększenie sprzedaży

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 353,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 100,00 PLN |

Koszt osobogodziny brutto

0,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

0,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

## Adres

Wagonowa 2C/2

Wrocław

woj. dolnośląskie

## Kontakt



**Magdalena Plachytka**

**E-mail** [marketing@prolearning.pl](mailto:marketing@prolearning.pl)

**Telefon** +48 508 913 532