



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Sprzedaż i obsługa pacjenta w placówce medycznej

Numer usługi 2017/04/28/11943/54302

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 29.04.2017 do 30.04.2027

1 353,00 PLN brutto
1 100,00 PLN netto
0,00 PLN brutto/h
0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Medycyna
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	29-04-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	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
- prospdadażowe 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 budowanie 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 dosprzedawanie 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

Mikołaja Kopernika 30/

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Magdalena Plachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532