



Константин Сергеевич Савкин Стратегия Прорыва

ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА

В РЕАЛИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ДЛЯ: главных врачей, руководителей медицинских центров и частных клиник, начальников отделов коммерческой деятельности и маркетинга медицинских учреждений, врачей частной практики.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: лекция, анализ ситуаций, деловые игры, стратегические сессии.

УНИКАЛЬНОСТЬ: программа семинара состоит из авторских разработок и методик, оптимальный темп подачи информации даёт возможность «услышать» необходимое и сформировать план внедрения.

ЦЕЛЬ: повысить конкурентоспособность и лояльность к медицинским учреждениям разного профиля, используя практические инструменты построения личного бренда врача.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СЕМИНАРА:

1. Пациенты «лезут» в интернет, перепроверяют врачей и верят изученной информации.
2. Телевидение даёт рекомендации, не рассматривая диагноз для конкретного человека.
3. Врачи, воспринимаются как представители сферы услуг, а не здравоохранения.
4. Общение пациентов «друг с другом» без обращения к врачу – «сарафанные методы лечения болезни» прогрессируют.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

- ✓ Почему важен личный бренд врача? И что видят пациенты? Что делать, чтобы пациент «не лез» в интернет, а слушал врача?
- ✓ Важность этики и деонтологии в современном информационном обществе.
- ✓ Правильное позиционирование врача, учитывая информационный поток и социальные сети.
- ✓ Как вести себя в конфликтной ситуации и манипулировать мнением пациента.
- ✓ Простые и бесплатные способы позиционирования в интернет, пошаговые алгоритмы создания конкурентного преимущества и построения личного бренда.

РЕЗУЛЬТАТ СЕМИНАРА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ:

- Повышение конкурентоспособности медицинского учреждения на рынке платных услуг.
- Понимание важности личного бренда в работе врача, учитывая реалии современного общества.
- Простые и эффективные способы позиционирования медицинского учреждения и работы с населением, используя информационные технологии.



Константин Сергеевич Савкин

Бизнес-тренер и консультант по вопросам управления бизнесом и персоналом в кризисных ситуациях, маркетинга и продаж на российском и международных рынках, курировал разработку более 20 стратегий для компаний различного профиля.

Автор тренинговых программ и семинаров, которые посетили более 6000 человек из 16 регионов России, многочисленные отзывы и рекомендации участников доступны на сайте: www.SavkinKS.ru