



БОГАТЫЙ ДОКТОР,
БЕДНЫЙ ДОКТОР...
ИЛИ ЧТО ДЕЛАЮТ В
СВОЕЙ РАБОТЕ
УСПЕШНЫЕ ВРАЧИ И НЕ
ДЕЛАЮТ "УМНЫЕ", НО
БЕДНЫЕ



**ОЛЕГ
БЕЛЫЙ**

АКА БОГАТЫЙ ДОКТОР

ТРЕНИНГ ПРОДАЖ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

ДВА ДНЯ - 16 000 РУБ

11-12 ИЮНЯ 2016

Мед Центр ДВФУ - www.dvfu.ru/med/about-clinics/

АВТОРСКИЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ
МЕДИЦИНСКОГО
ПЕРСОНАЛА ОТ ОЛЕГА
БЕЛОГО,
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
БИЗНЕС-ТРЕНЕРА, ВРАЧА,
КАНДИДАТА
МЕДИЦИНСКИХ НАУК

ПРОГРАММА
РАССЧИТАНА НА ДВА
УЧЕБНЫХ ДНЯ
ПО 8-9 ЧАСОВ В ДЕНЬ.
С 10:00 ДО 18:00.

Автор и ведущий:

Олег Белый, профессиональный бизнес-тренер, врач, кандидат медицинских наук, автор образовательной системы “Богатый Доктор или как врачу лучше помогать пациентам и при этом зарабатывать больше денег для себя и для клиники”.

На кого ориентирован семинар:

- Руководители медицинских организаций, включая владельцев и управляющий персонал от отделений и отдельных подразделений до клиники в целом
- Врачи, осуществляющие взаимодействие с пациентами и с их родственниками (врачи-клиницисты и доктора из диагностических подразделений, где работа идёт с пациентом, а не с его материалами, как материалы для анализов, стёкла и др.)
- Средний и младший медицинский персонал, взаимодействующий с пациентами (даже невербально: ассистенты врачей стоматологов, санитарки-уборщицы и др., медицинские сёстры, медицинские регистраторы, администраторы медцентров)

После корпоративного тренинга у персонала появится общая продуктивная лексика, общая терминологическая база, участники из одного коллектива смогут лучше между собой говорить “на одном языке” и будут лучше понимать функции не только свои, но и коллег по цеху на “конвейере экологичных для пациента продаж медицинских услуг”.

Сформируется правильное понимание пациентоориентированности в маркетинге и в продажах. Под продажами медуслуг коллеги начнут понимать не «впаривание» ненужного, а адекватное убеждение пациента в том, что ему на самом деле надо.

Если ваш тренинг будет проводиться не в корпоративном формате, когда тренера приглашают специально в свою клинику, а это будет «открытый» тренинг, куда может прийти любой желающий медработник, то в тренинге будет существенно меньше элементов скрытого и неочевидного командообразования и будет больше учебных элементов с акцентом на индивидуальную результативность медицинского персонала.

Участники тренинга научатся предвидеть не только очевидные ближайшие последствия от своего взаимодействия с пациентом, но так же научатся предугадывать отдалённые неочевидные последствия. Что очень важно для репутации вашей клиники.

Медицинский персонал научится лучше помогать пациентам и при этом зарабатывать больше денег для себя и для клиники. Изучит стратегии эффективного коммерческого мышления в рамках такой социально-значимой сферы, как медицина. Участники тренинга приобретут ряд совершенно практичных результат-ориентированных коммуникативных и эмоциотропных психо-инструментов для продуктивной работы в медицинском халате в контексте «психология влияния на замечательного пациента».

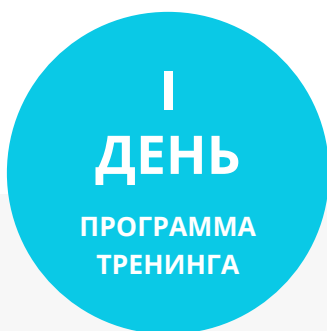
Краткое описание тренинга

Активный тренинг – как метафора – это жизнь в концентрированном виде. В случае выполнения райдера, нижеуказанных пожеланий по организации учебного пространства, тренер на тренинге как «первая скрипка» будет лишь в 1/3 времени (или, скорее, менее 1/3 времени). В остальное время тренер будет как дирижёр на тренинге, моделирующий жизненные ситуации таким образом, что участники сами видят свои ошибки... и даже если вслух их не произносят, то делают выводы для себя.

Учебный материал на тренинге будет преподаваться в экологичной игровой форме.

Будет много полезной «пищи»

- Для головы (для ума, то есть у участников будет ощущение, что они прочитали и хорошенько освоили несколько довольно-таки толковых книг по продажам)
- Для души (тренер будет «раскачивать» участников по эмоциям, провоцировать разные смешанные эмоции для лучшего освоения учебного материала) и
- Для тела (некоторые модели поведения или речевые модули вы будете прямо тренировать, многократно повторять, отрабатывать).

**НА ТРЕНИНГЕ НЕТ НИКАКИХ ПРОДАЖ! МЫ ОТВЕЧАЕМ НА ЛЮБОЙ
ВОПРОС СЛУШАТЕЛЯ!****Введение. Мотивация на получение максимальной пользы от тренинга:**

- Знакомство участников с тренером и между собой в формате психологического тренинга, сбор ожиданий, представление и согласование программы тренинга
- Какие бывают способы обучения и как получить максимальную пользу от тренинга, вводные элементы мотивации на максимальную продуктивность тренинга, которая зависит не только от тренера, но и от каждого участника
- Правила эффективного тренинга
- Уровни желания (мотивация на обучение + основы мотивации пациентов)... и наживка к теме “Шесть самых важных слов в медицинском маркетинге”
- Основы медицинской конфликтологии. Синтоны и конфликтогены. Фразы-ёжики, слова-раздражители. Конфликтогенные интонации со стороны медицинского персонала в адрес пациентов и разные конфликтогены пациента в адрес врача... как на них реагировать. Профилактика и “лечение” конфликтных ситуаций
- Что такое «продажи» и место продаж во взаимодействии между хорошим врачом и коммерческим пациентом. Что такое на самом деле “хороший врач”
- Ролевая учебная игра “тренировка на нереальных обстоятельствах”
- Вербальные и невербальные приёмы общения между врачом и пациентом
- “Четыре способа слушать” в медицине, конфиденциальные психотехники лучшей швейцарской фармацевтической компании

Типы продаж медицинских услуг и этапы продаж медицинских услуг:

- Ещё раз разбор и уточнение что такое продажи, переговоры, маркетинг. Их место в действительно пациенториентированной работе медперсонала
- Как не делать “неправильные” продажи и как не бояться “правильных” продаж
- Мотивация на пациенториентированные продажи медицинских услуг
- Четыре типа продаж медицинских услуг: два умных + два... “продавец должен быть тупым и храбрым” – когда в медицине этот тезис отлично работает, а когда не работает совсем или даже вредит
- Умение предвидеть неочевидные отдалённые последствия взаимодействия между эффективным медицинским работником и пациентом (+ родственники)
- Этапы продаж медицинских услуг. Сколько их на самом деле?
- Как создать благоприятный эмоциональный фон
- Шесть слагаемых доверия пациента к врачу
- Секреты эффективной презентации медицинских услуг в “простых” продажах
- Словесный СПАМ медперсонала
- «Цена-Ледокол» и вариант “Штрих” в работе врача-убедителя

Технология СПИН-продаж (и Анти-СПИН-продаж) медицинских услуг:

- Экологичные (именно пациент-ориентированные) продажи медицинских услуг
- Продажи-переговоры в работе врача
- Разница между большими и малыми продажами в медицине
- Что такое “большие контракты”
- СПИН-продажи в работе врача-стоматолога, хирурга, косметолога и др.
- Место СПИН-продаж в стоматологии, когда они уместны, когда нет
- Четыре типа вопросов в продажах-переговорах при работе со значимыми для пациента суммами, когда речь идёт о значимых для пациента деньгах
- Перевод скрытых потребностей пациента в явные для него... адекватизация потребностей пациента
- “УСПЕХ” как схема задавания вопросов в «малых» продажах
- СПИН-продажи (“Большие Контракты”) в медицинской практике

II ДЕНЬ

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Закрепление пройденного и освоение нового:

- Повторение, закрепление СПИН-продаж и их практическая “медицинизация”
- Алгоритм выяснения жалоб и анамнеза у первичного коммерческого пациента
- Презентация в продажах медицинских услуг
- 10 + 2 (5) правил презентации медуслуги... если вы действительно думаете о пациенте (это очень большой учебный блок, действительно от дюжины до полутора десятков разных правил в зависимости от врачебных специализаций участников тренинга)
- Формула убедительной презентации предлагаемой (продаваемой) медицинской услуги (или комплексного лечебного плана в работе врача-стоматолога)
- Тайны профилактики и утилизации возражений коммерческого пациента

Продуктивное мировоззрение медицинского персонала:

- Умно-бедные, тупо-богатые и умно-богатые врачи... большой лекционный блок авторской теории со множеством практических примеров про умозрительные ограничения, доктор, которые мешают вам жить, а вашим пациентам мешают получать адекватную медицинскую помощь
- Смысл жизни и внутренняя мотивация на максимальную продуктивность (в зависимости от задач группы, обычно этот блок даётся после диагностики бизнес-тренером необходимости проведения с группой яркой эмоциональной игры, возможно, на настоящие деньги; безопасная, яркая, эмоциональная игра)
- Денежный факультатив

Олег Викторович Белый, врач, кандидат медицинских наук, 1973 г.р.

Бизнес-тренер с профессиональным тренерским стажем без малого 10 лет (общий тренинг-стаж с 2000 года, профессиональный с 2007, медицинский стаж с 1989 года),

Автор двух книг на тему как планировать и развивать карьеру врача, автор образовательной системы Богатый Доктор,

Ведущий блога и Ютуб-канала Богатого Доктора. Основатель рубрик «медицинский маркетинг» в журналах “Консилиум главных врачей” и “Журнал главного врача”.

Профессиональный бизнес-тренер. Тренерское образование тренинговое. Прошёл более 20 тренингов для тренеров, некоторые из которых шли по восемь дней. Вживую обучался сам более чем у 110 тренеров по продажам, переговорам и маркетингу. И изученный материал адаптирует под максимально результативное практическое использование при работе в медицинском халате. Среди друзей и партнёров ведущие психологи и эксперты №1 в очень разных тренинг-нишах. Обучает студентов Университета практической психологии как проводить тренинги продаж-переговоров.

Трудовую деятельность начал (едва исполнилось 16-лет) с должности санитаря хирургического отделения ЦРБ. В настоящее время принимает регулярное участие в управлении двумя медицинскими организациями. По согласованию с собственниками их названия мы указать не можем. Имеет действующий сертификат по ОЗ. Крайняя запись в трудовой книжке «главный врач», но тренинги по медицинскому менеджменту считает своей ключевой специализацией. Этой темой профессионально занимается Константин Кальдин.

С темой психология управления персоналом медицинской организации Олег Белый как тренер работает блестяще, есть великолепные отзывы и благодарственные письма по этой теме, в том числе от крупных госструктур. Но в теме медицинского менеджмента как более широкого понятия (кроме управления персоналом) Олег Белый не работает. Может дать совет с учётом опыта, но на роль тренера по теме не претендует. Однако в теме обучения врачей эффективному взаимодействию с пациентами, похоже, Олег Белый = №1. Уж по количеству блестящих отзывов врачей на ютубе точно, факт.

Блог Олега Белого <http://richdoctor.ru/blog/>

Отзывы клиентов <http://richdoctor.ru/otzyvy/>

Ютуб-канал Богатого Доктора см. по ссылке <http://www.youtube.com/belovik>