

«Активные продажи услуг медицинского центра»



Миколаїв, Україна

- Методы работы на тренинге: Групповые дискуссии, деловые игры, практикумы, интерактивная лекция, мозговой штурм.
- I. Создание целостного представления об организации эффективной системы продаж медицинских услуг.
 - Знакомство. Настрой на тренинг. Обсуждение целей и задач тренинга. Актуализация жизненной позиции.
 - Специфика продажи медицинских услуг. Подводные камни этих продаж.
 - Этические проблемы, возникающие в ходе продажи.
 - Качества успешного менеджера по продаже медицинских услуг.
 - Анализ сильных и слабых сторон.
 - Определение личностных ограничений и установок.
 - Поддержка собственной уверенности, и последствия неуверенности в себе.
 - II. Формирование базовых умений, необходимых для ведения коммерческих переговоров, продвижения клиники и ее услуг.
 - Убеждения успешного человека
 - Ограничивающие убеждения
 - Метод «Моделирования будущего»
 - Позитивные и негативные установки
 - III. Методы эффективного взаимодействия с пациентами (клиентами медицинских центров) и применение их на практике.
 - Метод «Спецификации цели»
 - Метод Т.О.Т.Е. - модель 100% достижения цели
 - Неудача, как ступенька к успеху
 - IV. Словесная эквилибристика в диалоге администратор клиники – клиент:
 - «Вредные слова»
 - Позитивные и негативные формулировки
 - Метод смещения акцентов
 - V. Работа с возражениями, как залог успешного контакта
 - Типичные возражения клиентов
 - Алгоритм работы с возражениями
 - Способы усиления аргументации
 - Рефрейминг (изменение точки зрения клиента)
 - Метафоры в продажах
 - Работа с ценой
 - Упражнение на отработку возражений
 - VI. Приемы самомотивации
 - VII. Подведение итогов тренинга.

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41