

## «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**