



Programma Training “Sales & Marketing voor praktijkeigenaren en zelfstandig behandelaren”

Voor wie: kliniekeigenaren, -managers of zelfstandig behandelaren die meer cliënten/patiënten willen werven met behulp van website en social media. Zou het daarnaast niet veel energie geven als je leukere behandelingen kunt doen, meer en gelukkiger cliënten en minder ‘gezeur’ hebt, én tegelijkertijd meer verdient? Een utopie is dat zeker niet! De kern van het geheim leer je op deze training!

Kosten en opbrengsten: het inschrijfgeld voor de training bedraagt €595. Dit is inclusief cursusmateriaal en lunch.

Vorm en voorbereiding: tijdens de training worden de basisprincipes van sales & marketing gepresenteerd zoals: onderscheidend vermogen, de *sales journey*, de *customer journey* en *customer experience*. Je krijgt antwoord op vragen als:

- Hoe onderscheid ik mijn bedrijf van mijn concurrenten?
- Hoe krijg ik meer cliënten die meegaan in mijn filosofie?
- Wat kan ik doen om meer zichtbaar te zijn online?
- Hoe verkoop ik grotere behandelpakketten?
- Hoe motiveer ik mijn behandelaren naar een commerciële houding?
- Hoe verhoog ik het aantal cliënten dat terugkomt voor (andere) behandelingen?

Aan de hand van deze ‘theorie’ bekijken we mogelijkheden voor het werven van nieuwe cliënten/patiënten door middel van de website en socialmediacampagnes. We gaan aan de slag om je onderscheidende vermogen te verwoorden en zetten een onlineadvertentiecampagne op.

Daarnaast krijg je tips en trucs om je consultatiegesprekken klantgerichter te maken. We oefenen het gesprek aan de hand van voorbeelden.

Doelstelling: na de training heb je geleerd hoe je het onderscheidend vermogen van je kliniek kunt vertalen naar externe communicatie. Ook heb je een actieplan gemaakt waarmee je de komende weken aan de slag kunt om cliënten te werven via social media. Daarnaast heb je geleerd wat je in je consultatiegesprek kunt doen om leukere behandelingen te doen die gelukkiger patiënten opleveren.

Accreditatie: deze training is geaccrediteerd voor (cosmetisch) artsen (NVCG – 5 punten) en voor huidtherapeuten (ADAP – 6 punten). De training wordt afgesloten met een toets waarna je een certificaat van deelname ontvangt.

Inschrijven: Wil je je inschrijven voor deze training? Stuur dan een bericht naar info@kliniekadvies.nl met je bedrijfsnaam, je contact- en adresgegevens, KvK nummer en de na(a)m(en) van de deelnemer(s).



Training 'Sales & Marketing voor praktijkeigenaren en zelfstandig behandelaren'

Programma

10.00 - 10.30U	Ontvangst
10.30 - 11.00U	Introductie
11.00 - 12.00U	<i>Marketupdate</i> <ul style="list-style-type: none">• Belangrijkste uitdagingen voor hedendaagse praktijken• Onderscheidend vermogen – wat is het en wat heb ik eraan?• Sales journey vs. customer journey vs. customer experience
12.00 - 12.15U	Break
12.15 - 13.30U	<i>Meer cliënten/patiënten werven</i> <ul style="list-style-type: none">• Waar komen mijn cliënten vandaan?• Welke cliënten wil ik?• En welke cliënten wil ik niet? En hoe ga ik met hen om?• Hoe kan ik meer cliënten/patiënten werven?
13.30 - 14.00U	Lunch
14.00 - 15.30U	<i>Digital Marketing</i> <ul style="list-style-type: none">• Hoe ziet een succesvolle landingpage eruit?• Hoe zet ik een onlinecampagne op?• Welke onderwerpen kies ik?• Waar moet ik aan denken als ik online adverteer?• Wat is content en wat is het nut van content?
15.30 - 15.45U	Break
15.45 - 17.00U	<i>Cliëntgerichte consultaties</i> <ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de 'best practices' in consultaties?• Hoe overtuig ik meer cliënten van mijn filosofie?• Hoe kan ik meer leuke behandelingen doen?• Hoe kan ik meer verdienen per cliënt?
17.00U - 17.30U	Wrap-up, toets, evaluatie, afsluitende borrel

