

CUM PUTETI IESI MAI PUTERNICI DIN CRIZA ?

30 Octombrie 2010, Bucuresti, Referent: Dr. Hans Seeholzer

Acest curs este pentru dumneavoastra daca...

..... vreti sa iesiti mai puternici din criza, sa acumulati bucurii si energie pentru "cea mai frumoasa profesie din lume"

.....folositi sau doriti sa folositi metodele cele mai potrivite de management si marketing, pentru a creste eficienta si pentru a obtine castiguri in afacerea dumneavoastra.

..... va intereseaza gasirea unor metode testate in viata de zi cu zi dar si metode noi de ultima ora, cu ajutorul carora veti putea pune pe picioare sistemul dumneavoastra unic si performant.

..... doriti sa profitati de cunostintele unui practician, care la fel ca dumneavoastra isi indeplineste atributiile medicale, dar cu usurinta, de 34 de ani, fara ca vreo criza sau reforma sa-i strice "distractia" celei mai frumoase profesii din lume.

.....doriti sa aflati informatii practice acumulate din cunostinte internationale de marketing, din psihologia vanzarii si a cumpararii.

Se adreseaza:

- Medicilor stomatologi care au propriul cabinet sau isi doresc un cabinet
- Managerilor si profesionistilor din domeniul marketingului in stomatologie
- Tuturor celor care doresc sa utilizeze metode moderne de promovare si organizare in propriul business

Ce veti invata in cadrul cursului:

1. SCHIMBAREA GLOBALA IN COMPORTAMENTUL PACIENTILOR SI IMPACTUL ASUPRA VIETII DE ZI CU ZI.

Reusita marketingului intr-un cabinet dentar depinde de corectitudinea pasilor facuti inca de la inceput. In aceasta parte veti invata cum sa demarati si cum sa procedati in mod corect. Care

sunt cele mai comune capcane si greseli. Veti invata cum sa analizati problemele de marketing pe plan mondial si care sunt consecintele acestora in domeniul medicinei dentare.

2. CELE 8 CHEI ALE MARKETINGULUI PENTRU SUCCESUL CABINETULUI

Dr. Hans Seeholzer va expune cele 8 chei foarte importante pe care le-a dezvoltat personal in cei 30 ani de experienta in domeniile management, marketing si vanzari. Va furniza informatii detaliate in acest sens si va va arata cum sa aveti succes utilizand aceasta metoda care implica activitati precum:

- **Stabilirea scopurilor si obiectivelor**
- **Crearea unui concept pentru un continut cat mai atractiv si convingator**
- **Dialogul cu pacientii, despre bani si despre tratamente**
- **Cum determinati pacientii sa fie convinsi ca dumneavoastra sunteti cel mai bun medic care-i poate ajuta**

Chiar daca sunteti incepator sau avansat in domeniul management, marketing, vanzari – veti castiga o gama larga de cunostinte si informatii practice.

3. TRANSFORMAREA SISTEMATICA A CABINETULUI INTR-UN CENTRU DE COMUNICARE BAZAT PE SERVICII

Veti invata despre designul comunicarii:

- **Acumularea increderii**
- **De ce ar trebui sa investiti mai mult timp si in care domenii**
- **Coregrafia si regia necesare individualizarii serviciilor in cabinetul propriu**

Dr. Hans Seeholzer va va arata cum poate fi influentat pozitiv pacientul si convins sa plateasca cu placere pentru serviciile de care beneficiaza in cabinetul dumneavoastra

4. CREAREA SI DEZVOLTAREA UNEI STRATEGII INDIVIDUALE PENTRU FUNCTIONAREA CABINETULUI DUMNEAVOASTRA CU REZULTATE BUNE PE TERMEN LUNG

In aceasta sectiune a cursului veti afla informatii utile in legatura cu ceea ce este important in elaborarea unei strategii de succes intr-un cabinet, cum sa obtineti cu un efort minim mai multa satisfactie si sa va atineti obiectivele.

Invatati despre principiile care functioneaza:

- **inlaturati deficitul dumneavoastra strategic**
- **lucrati o zi pentru cabinetul dumneavoastra si nu in cabinetul dumneavoastra**
- **castigati simpatia pacientilor si a concurentei**

5. PARTEA FINALA A CURSULUI

Dr. Hans Seehofer va raspunde solicitarilor audientei, va fi o oportunitate pentru intrebari si discutii libere.

Cine este Dr. Hans Seeholzer?



Dr. Hans Seeholzer va va dezvalui ultimele trenduri din management si marketing care s-ar putea sa va surprinda!

Cu o experienta de peste 30 de ani in management si marketing, Dr. Hans Seeholzer este expert in strategii pentru atragerea si mentinerea pacientilor, precum si pentru cresterea numarului acestora, in designul comunicarii si alte activitati legate de domeniile marketingului si vanzarilor.

Dr. Hans Seeholzer s-a nascut in Germania si este recunoscut ca un om de valoare si inspiratie in domeniul managementului si marketing-ului, in prezent detinand una din cele mai mari clinici de ortodontie din Germania.

Dr. Hans Seeholzer a sustinut numeroase cursuri si seminarii in Germania, Austria, Rusia, Italia, Romania.

Intre anii 2008, 2009 si 2010, Dr. Hans Seeholzer a participat ca referent in cadrul mai multor evenimente, de la mici workshopuri pana la conferinte, cum ar fi:

- **Reimagine Tour** : Lech, Berlin, Nurnberg, Ampflwang, Erding, Bremen, Bucuresti, Roma, Moscova, Novosibirsk
- **Gestärkt aus der Krise gehen**: Berlin, Sankt Petersburg, Wurzburg, Moscova, Munchen



<http://www.clinicart.ro/galerie-foto/thumbnails.php?album=10>
<http://seminare.seeholzer.de>

Iata ce afirma persoane care l-au cunoscut pe Dr. Hans Seeholzer:

"Intotdeauna raman impresionat cand vad ca exista marketeri care intr-adevar inteleg de ce anume este nevoie pentru a castiga un client. Hansi este unul dintre aceste foarte rare exceptii. Si, la fel de important, este faptul ca Hansi este un entertainer si explica lucrurile in mod clar, pe intelesul tuturor"

Dr.Dr. Friedrich WIDU

"Am avut recent oportunitatea de a-l asculta pe Dr. Hans Seeholzer la Roma si a fost o experinta deosebita. Dr. Seeholzer a fost foarte clar in ideile prezentate si extrem de profund si ghidus in exemplele date. A comunicat si a interactionat cu auditoriul intr-un mod foarte deschis si ne-a oferit cateva inputuri pe care sa le utilizam in atragerea de clienti . Il recomand pe Dr. Seeholzer oricui doreste sa-si imbunatateasca strategia de marketing si afacerea."

Marianne Caputo, Praxis managerin

" Dr. Seeholzer este un speaker de inspiratie in domeniul managementului si al marketingului direct. Abilitatea sa de a prezenta o tematica dificila intr-un mod simplist si umoristic in aceasi timp, personalitatea sa pozitiva, au atras foarte mult audienta. Daca vrei sa te inspiri si sa obtii rezultate si mai bune pentru proiectele tale, atunci cu siguranta Dr. Seeholzer este persoana potrivita pentru tine"

Dr.Dr. Thomas Helling

Locatia evenimentului si programul:

Data: Octombrie 30, 2010

Locatia: Str. Intrarea Noptii, Nr. 5, Bucuresti

Organizator: Clinic Art Training Center

Referent: Dr. Hans Seeholzer

PROGRAM:

- **08.30 - 09.15 h.** Inregistrarea participantilor
- **09.15 - 09.30 h.** Deschiderea cursului
- **09.30 - 11.00 h. Sesiunea 1:** SCHIMBAREA GLOBALA IN COMPORTAMENTUL PACIENTILOR SI IMPACTUL ASUPRA VIETII DE ZI CU ZI
- 11.00 - 11.30 h. Pauza de cafea
- **11.30 - 13.30 h. Sesiunea 2:** CELE 8 CHEI ALE MARKETINGULUI PENTRU SUCCESUL CABINETULUI
- 13.30 - 14.00 h. Pauza
- **14.00 - 15.30 h. Sesiunea 3:** TRANSFORMAREA SISTEMATICA A CABINETULUI INTR-UN CENTRU DE COMUNICARE BAZAT PE SERVICII
- 15.30 - 16.00 h. Pauza de cafea

- **16.00 - 17.00 h.Sesiunea 4: CREAREA SI DEZVOLTAREA UNEI STRATEGII INDIVIDUALE PENTRU FUNCTIONAREA CABINETULUI DUMNEAVOASTRA CU REZULTATE BUNE PE TERMEN LUNG**
- **17.00 - 17.30 h.Sesiunea 5: PARTEA FINALA< INTREBARI SI RASPUNSURI**
- 17.30 h.Incheierea cursului

Care sunt ultimele trenduri de marketing in Europa?

Stiati ca 66% dintre companiile din Europa intentioneaza sa-si sporeasca investitiile pentru e-mail marketing in 2010? **Peste 60% dintre companii considera e-mail marketingul ca o strategie foarte importanta in afacerile lor.**

Avem nevoie de feed-backul dumneavoastra!

Pentru a imbunatati permanent calitatea serviciilor si pentru a ne ridica la nivelul asteptarilor dumneavoastra, vom avea nevoie de cateva informatii. Dupa curs, veti primi un scurt chestionar pe care va rugam sa-l completati .

Conditii de participare si inregistrare

Taxa pentru inregistrarile facute pana la data de :

- 25 iulie 2010 este de 150 Euro
- intre data de 26 iulie 2010 si 25 septembrie 2010 este de 200 Euro
- intre data de 26 septembrie 2010 si 25 octombrie 2010 este de 250 Euro

Discount: 10% discount pentru companiile care isi inregistreaza mai mult de 1 reprezentant.

Se considera valide inregistrarile pentru care au fost transmise faxuri sau e-mail cu dovada efectuarii platii.

Coordonate de plata:

**S.C. Clinic Art Training Center s.r.l. Timisoara,
CUI 17357076**

Cont: RO 13 BITRTM 1 ROL 015954 CC 01 , deschis la Banca Italo-Romena Timisoara.

Puteti efectua plata prin virament de la orice banca (din contul dumneavoastra in contul Clinic Art Training Center)

sau

prin mandat postal de la orice Oficiu Postal

Daca aveti un cont pentru Euro si doriti sa achitati direct in Euro, va rog sa efectuati plata in contul :

Cont: RO 45 BITRTM 1 EUR 015954 CC 01 , deschis la Banca Italo-Romena Timisoara.

Dupa efectuarea platii, va rugam sa ne transmiteti pe fax (0256295699 ; 0356819080) sau pe e-mail dovada efectuarii acesteia pentru a va inscrie pe lista participantilor.

Pentru mai multe detalii, contactati-ne:

Tel.: 0728229330, 0740200555

e-mail: danpreda@smilefactory.ro

Taxa de participare include:

- participarea la curs
- materialele de prezentare
- pauzele de cafea

Veti primi: factura fiscala care este deductibila

Informatiile si cunostintele pe care le vei primi pot fi imediat implementate pentru afacerea ta si iti vei recupera de nenumarate ori taxa pentru participare.

REZERVA UN LOC ACUM !

9 motive pentru a participa la acest curs:

1. Informatiile pe care le veti primi la acest curs le veti putea utiliza imediat in activitatea dumneavoastra practica. Banii investiti in acest training se vor intoarce inzecit catre dumneavoastra.
2. invatati cum puteti determina alti medici si pacienti sa va recomande
3. invatati cum poate fi influentat pozitiv pacientul si convins sa plateasca cu placere pentru serviciile de care beneficiaza in cabinetul dumneavoastra
4. Veti invata cum trebuie sa vindeti manopere sau tratamente intr-un mod etic
5. veti afla de ce asistenta de comunicare are un rol cheie in marketingul cabinetului
6. invatati cand este cel mai bine sa vorbiti cu pacientii dumneavoastra despre bani
7. Dr. Hans Seeholzer expune intotdeauna informatiile intr-un mod interesant si placut. In concluzie, veti putea invata intr-o atmosfera destinsa si placuta.

8. Veti avea oportunitatea sa impartasiti si sa schimbati opinii si experiente cu ceilalti participanti la curs. De asemenea, veti avea posibilitatea sa stabiliti noi contacte printre participanti.

REZERVA UN LOC ACUM !

Inca nu v-ati decis? Priviti 4 ponturi in plus:

1. Veti afla cum puteti convinge pacientii dumneavoastra si cum ii puteti pastra
2. Veti invata cum puteti "compune" stari unice ale pacientilor
3. Veti afla cum puteti castiga sistematic increderea pacientilor - de la primul telefon pana la ultima manopera stomatologica
4. Veti afla de ce trebuie sa luati in considerare principiul AIDA – Atentie, Interes, Dorinta, Actiune. Acestea sunt aspecte corespunzatoare pentru ca pacientul sa intreprinda o actiune (sa viziteze un site, sa dea un telefon, sa solicite informatii) care sa conduca la rezultate mai bune. Nu uita acest lucru.

REZERVA UN LOC ACUM !

Organizatorul evenimentului: Clinic Art Training Center

Sponsori: Clinic Art Products, Smile Factory