



Руководителю учреждения

634003, г. Томск, ул. Бакунина, 17-а
Тел./факс: (83822) 65-21-08
Тел.: (83822) 65-18-64, 65-16-13
e-mail: mmks-seminar@mail.ru
<http://mmks-tomsk.com>

АНО «Международный менеджмент, качество, сертификация» приглашает принять участие в семинаре:

«Маркетинг и продажи в здравоохранении»

Цель семинара:

Получить знания, умения и навыки построения комплексной и эффективной системы маркетинга в учреждении здравоохранения, систематизировать знания в области менеджмента и маркетинга, увеличить объем продаж медицинских услуг, без снижения их качества, обсудить практические аспекты реализации маркетинговой стратегии в учреждении здравоохранения.

Целевая аудитория:

Руководители и специалисты медицинских учреждений, частных и государственных клиник и другие заинтересованные лица.

Программа семинара

| Тема | Ак. час. |
|--|-----------------|
| Первый день | |
| 1. ВВЕДЕНИЕ <ul style="list-style-type: none">▪ Взаимоотношение маркетинга и продаж: общие аспекты и различия▪ Маркетинг и продажи в сфере здравоохранения: мифы и реальные препятствия▪ Стратегический подход к маркетингу и продажам услуг здравоохранения▪ Стратегии «Проталкивания» (продуктовый подход) и «втягивания» (ориентированные на спрос), что выбрать? | 1 |
| 2. АНАЛИЗ СПРОСА <ul style="list-style-type: none">▪ Анализ спроса в сфере здравоохранения: почему эпидемиологических данных не достаточно.▪ Понимание драйверов спроса, или “Почему некоторые клиенты выбирают нас, а другие нет?”<ul style="list-style-type: none">▪ Возможные определения спроса.▪ Гар- анализ и его практическое применение.▪ Практическое задание. | 1,5 |
| 3. ЦЕЛЬ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ <ul style="list-style-type: none">▪ Возможные практически-ориентированные подходы к сегментированию рынка медицинских услуг▪ Достоинства и недостатки сегментирования на основе «добавленной ценности» для | 1,5 |

| | |
|--|----------|
| вашего пациента? От сегментирования к целеполаганию: оказание услуг на основе определения предпочтений пациентов. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Практическое задание | |
| 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ловушка ценообразования на основе затрат: практический пример ▪ Введение в ценообразование на основе привнесённой ценности ▪ Преимущества ценообразования на основе привнесённой ценности: практические примеры ▪ Инструменты, необходимые для использования ценообразования на основе ценностей: конфигурация цена - предложение, походы и показатели | 2 |
| 3. ОТ РЕКЛАМЫ К ИНТЕГРИРОВАННЫМ КОММУНИКАЦИЯМ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Критический анализ реальных рекламных кампаний медицинских услуг. ▪ Коммуникации, ожидания и удовлетворенность клиентов ▪ Интегрированные коммуникации в здравоохранении: стратегии "проталкивания" и "втягивания". ▪ Соответствие спроса и предложения: как Вы доносите то, что они хотят знать? ▪ Практические упражнения | 1,5 |
| Вручение сертификатов | 0,5 |
| Итого | 8 |

Методы работы на семинаре: групповые дискуссии, деловые игры, практикумы, упражнения.

Обучение проводит: Профессор Лука Брузатти, Доктор экономических наук, Преподаватель школы менеджмента Университета Боккони (Италия).

График проведения: 1 день, с 10.00 до 17.00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

Место проведения: г. Улан-Удэ, ул. Московская, 1, Городская поликлиника №6, конференц-зал
По итогам обучения выдается **Сертификат Государственного университета Удине (Италия).**

Стоимость участия одного человека в семинаре 11 000,00 рублей. В стоимость участия входят авторские раздаточные материалы, кофе-паузы.

Наши реквизиты:

Автономная некоммерческая организация
«Международный менеджмент, качество, сертификация» (АНО «ММКС»)
634003, г. Томск, ул. Бакунина, 17А
ИНН/КПП 7017111939 / 701701001
ОКПО 73747907 ОКВЭД 80.30.3 80.22.22 80.42
ОГРН 1057000099804
В ГРКЦ ГУ банка России по Новосибирской обл., г. Новосибирск
БИК 045004850
ИНН 5404154492
КПП 540401001

Расчетный счет № 40703810709540000003
Кор. счет: 30101810100000000850
Т/ф. 8(3822) 65-21-08, т/ф 8(3822) 65-18-64
E-mail: mmks-tomsk@mail.ru

Данное письмо служит основанием для оплаты. Но предварительно перед оплатой стоимость необходимо уточнить у менеджера.

Директор АНО «ММКС»



А.В. Петиченко

