



Programma Training “Sales & Marketing voor Skin Tech Praktijkeigenaren en zelfstandig behandelaars”

Voor wie: Kliniekeigenaren, -managers of zelfstandig behandelaren die meer patiënten willen werven met behulp van de website en social media. Zou het daarnaast niet veel energie geven als je leukere behandelingen kunt doen, meer 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 bedraagt €595,-. Hiervoor ontvang je de training en het cursusmateriaal. De training is inclusief lunch.

Vorm en voorbereiding: Tijdens de training worden de basisprincipes van sales & marketing gepresenteerd zoals Onderscheidend vermogen, Sales Journey, Customer journey en customer experience. Vragen die je beantwoord krijgt zijn:

- 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 weer terugkomt voor (andere) behandelingen?

Aan de hand van deze ‘theorie’ bekijken we mogelijkheden voor het werven van nieuwe patiënten door middel van de website en social media campagnes. We gaan aan de slag om je onderscheidende vermogen te verwoorden en zetten een online advertentiecampagne op.

Daarnaast krijg je tips en trucs om je consultatiegesprekken meer klantgericht 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 u een certificaat van deelname ontvangt.

Inschrijven: Wil je je inschrijven voor deze training? Stuur dan een bericht naar bhoenson@gmail.com 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	Market update <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	Meer patiënten werven <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 patiënten werven?
13.30 - 14.00U	Lunch
14.00 - 15.30U	Digital Marketing <ul style="list-style-type: none">• Hoe ziet een succesvolle landing page eruit?• Hoe zet ik een online campagne 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	Cliëntgerichte consultaties <ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de 'best practices' in consultaties?• Hoe overtuig ik meer patiënten van mijn filosofie?• Hoe kan ik meer leuke behandelingen doen?• Hoe kan ik meer verdienen per patiënt?
17.00U - 17.30U	Wrap-up, toets, evaluatie, afsluitende borrel

