

## **Budowanie marki oraz sprzedaż usług higienizacji w gabinecie stomatologicznym.**

W jaki sposób higienistka stomatologiczna może samodzielnie wypracować swój wynik finansowy, a tym samym podwoić, a nawet potroić swoje wynagrodzenie? Kluczem do sukcesu jest właściwa, profesjonalna obsługa pacjenta – klienta. Szkolenie skierowane jest do higienistek stomatologicznych chcących zbudować swój profesjonalny wizerunek, a tym samym stworzyć swoją markę oraz skutecznie sprzedać oferowane usługi.

### **Celem szkolenia jest:**

- budowanie marki osobistej higienistki stomatologicznej oraz sprzedaż oferowanych usług;
- uświadomienie higienistek stomatologicznych jak bardzo ważna jest profesjonalna obsługa pacjenta w codziennej pracy.

### **Korzyści płynące ze szkolenia:**

Świadomość nawiązania relacji z pacjentami oraz profesjonalna obsługa pacjenta poprawia efektywność pracy higienistki – polepsza jej warunki pracy, wpływa na samoocenę oraz profesjonalizm, a tym samym poprawia korzyści finansowe płynące z wykonywanej przez nią pracy.

### **Program szkolenia:**

#### **1. Budowanie marki osobistej:**

- czym jest marka osobista
- w jaki sposób budować osobistą - od czego zacząć?
- siła autorytetu higienistki stomatologicznej

#### **2. Typy pacjentów:**

- rozpoznanie typu osobowości pacjenta,
- współpraca z daną osobowością pacjenta,
- typy „trudnych” pacjentów.

#### **3. Komunikacja w gabinecie z pacjentem – jak używać języka korzyści?**

- czym jest komunikacja?
- błędy występujące w komunikacji,
- empatia,
- parafraza,
- czym jest język korzyści?

#### 4. Pozyskanie pacjentów na zabiegi higienizacji.

- ustalenie grupy docelowej pacjentów;
- plan pacjentów – w jaki sposób budować bazę pacjentów;
- w jaki sposób przekonać lekarza, aby współpracował z higienistką;
- rejestracja – co zrobić, aby kierowała na higienę pacjentów.

#### 5. W jaki sposób przygotować się do pracy?

- dokładny przegląd pacjentów – nawiązanie relacji z pacjentem ;
- przygotowanie gabinetu do pracy;

#### 6. Opieka nad pacjentem w trakcie wizyty:

- muzyka dobrana do preferencji pacjenta;
- dlaczego pytania w trakcie wykonywania zabiegu są ważne;
- wzbudzenie motywacji pacjenta do cyklicznego korzystania z zabiegów higienizacji.

#### 7. Wartość dodana do usługi – co wręczać pacjentom, aby czuli się usatysfakcjonowani wizytą?

#### 8. Higienistka jako część zespołu:

- polecanie pacjentów lekarzom;
- budowanie profesjonalnego wizerunku Kliniki.

#### **CENA: 690 zł /os**

Cena zawiera:

Autorskie materiały szkoleniowe

Przerwa kawowa

Lunch

Certyfikat ukończenia szkolenia

#### **KONTAKT:**

Informacje i zapisy: Karolina Pruszevicz tel. 530-670-838, e-mail: szkolenia@dental.edu.pl

**www.dental.edu.pl**