

הקמה ושיווק קליניקה למטפלים ומאמנים

מועד פתיחה 05.11.25

6 מפגשים אחת לשבוע | ימי ד' | 10:00-13:45 | אונליין ב ZOOM | מרצה: איריס אסיה

הקמה וניהול קליניקה פרטית בתחום הטיפול היא אתגר משמעותי הכולל אתגרים מקצועיים ועסקיים. הקורס מספק למטפלים ולמאמנים כלים פרקטיים להקמת עסק מצליח ולשיווקו בערוצים המתאימים. המשתתפים ילמדו כיצד לבדל את עצמם בשוק, לשווק באופן אפקטיבי ולהגדיל את מספר המטופלים, תוך ניהול שגרה עסקית יעילה ומקצועית.

עיקרי הקורס:

הקורס משלב למידה עיונית וסדנאות מעשיות במטרה להעניק למשתתפים כלים ישומים לעבודה היומיומית שלהם:

- פיתוח חזון עסקי ותוכנית עבודה
- יצירת בידול מקצועי וזיהוי קהל היעד
- שיווק מבוסס קשרים והמלצות מפה לאוזן
- אסטרטגיות שיווק דיגיטלי: פייסבוק, גוגל ונכסים דיגיטליים
- עקרונות תמחור והגדלת הכנסות
- ניהול זמן, שגרה עסקית והתמודדות עם אתגרים

למי מיועד הקורס?

מטפלים ומאמנים בתחילת הדרך המעוניינים לפתוח קליניקה עצמאית ו/או למטפלים בעלי קליניקה פעילה המעוניינים להגדיל את ההיקפים ואת הלקוחות.
מטפלים ברפואה משלימה | מאמנים אישיים | מאמני NLP | מדריכי הורים | תזונאיות | פסיכולוגים | מאמני גוף-נפש | פסיכותרפיסטים ועוד.

תכנית קורס מטפלים

מפגש	תאריך	נושא
1	05.11.25	יוצאים לדרך! מרכיבי ההצלחה העסקית מה המשמעות של הקמת קליניקה עצמאית? כתיבת חזון עסקי והפיכתו לתוכנית עסקית עם מטרות ויעדים פיתוח חשיבה עסקית חיובית - תודעת שפע מקדמת והתמקדות בהזדמנויות
2	12.11.25	יצירת בידול בתחום הטיפול למה שיבואו אליי? איך להפוך למטפל בולט ומבוקש למי אני פונה? הגדרת קהל יעד, נישא ובידול מקצועי מה אני מוכר? המוצרים והשירותים, שיטות להגדיל הכנסות בקליניקה
3	19.11.25	שיווק באמצעות קשרים ומערכות יחסים שיווק מפה לאוזן, שיתופי פעולה, נטוורקינג ופיתוח קשרים עסקיים תרגול בכיתה: כתיבת הצגה עצמית אפקטיבית ב- 60 שניות
4	26.11.25	מתאהבים בשיווק- אסטרטגיות מכירה ושיווק אישי ההבדל בין מכירה רכה לקשה לשיווק בהנאה ובטבעיות מבלי להרגיש שמוכרים איך הופכים מתעניין למטופל – השלבים לשיחת מכירה אפקטיבית מכירה מול קהל – הרצאות כערוץ שיווק
5	03.12.25	נוכחות דיגיטלית ושיווק אונליין היכרות עם ערוצי השיווק הדיגיטליים המתאימים לעוסקים בטיפול חשיבות נראות חומרים פרסומיים איכותיים פייסבוק – ניהול עמוד אישי, עמוד עסקי ומעורבות בקבוצות בהתמקדות על שיווק אורגני אתר אינטרנט – כן או לא
6	10.12.25	תמחור והגדלת הכנסות וסיכום בניית סל מוצרים, שימור לקוחות והתרחבות לקהלים חדשים איך מתמחרים בצורה נכונה את המוצר/ השירות שיטות להגדלת הכנסות בקליניקה התמודדות עם התנגדויות מכירה מה עושים עכשיו? תוכנית עבודה, קביעת מטרות ועבודה שוטפת בקידום הקליניקה יצירת הרגלים קטנים להצלחה, ניהול זמן, בניית שגרה יומיומית התמודדות עם דחיינות, חוסר מוטיבציה ומצבי שבירה

* ייתכנו שינויים בתכני ובמועדי הקורס.

מידע נוסף:

הקורס מועבר בלייב בלבד (ללא הקלטות).

למסיימי הקורס תוענק תעודת סיום מטעם הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בעבור 30 שעות
 אקדמיות

לפרטים נוספים מוזמנים לפנות למחלקת ההדרכה: 08-3020470 | HDR@d.maof.co.il