



Rekomendowanie rozwiązań i usług medycznych - czyli jak zwiększyć sprzedaż usług med.

Wykładowca: mgr Urszula Łaskawiec - jest doświadczonym managerem, coachem i trenerem, a także Certyfikowanym Konsultantem narzędzia badającego kompetencje DISC D3, Trenerem Umiejętności Miękkich oraz autorką publikacji i szkoleń (głównie zakresu komunikacji, sprzedaży usług, obsługi) m.in dla branży medycznej oraz projektów realizowanych poprzez call center. Posiada ponad 15 letnie doświadczenie zawodowe w zakresie koordynowania projektów sprzedażowych oraz opieki posprzedażowej, a także komunikacji z Klientem. Od 2012 roku jest związana z branżą medyczną. Miała okazję zarządzać i koordynować działaniami kilku wielospecjalistycznych placówek medycznych, a także być liderem infolinii opieki medycznej w jednej z największych firm ubezpieczeniowych w Polsce. Posiada wiedzę w zakresie odpowiedzialności za pacjenta, dbania o wizerunek placówki medycznej, jakościowej obsługi pacjenta, działań pomagających w promowaniu usług placówek medycznych. Prowadzi szkolenia dotyczące m.in. umiejętności sprzedażowych i rekomendacyjnych, szkolenia z jakości obsługi klienta/pacjenta, warsztaty z efektywnego sposobu prowadzenia rozmów, szkolenia podnoszące kompetencje managerskie, a także sesje konsultacyjne, sesje coachingowe i treningi regulacji emocji.

Program:

1. Wprowadzenie do rekomendacji usług medycznych
2. Identyfikacja potrzeb pacjenta
3. Prezentacja korzyści oferowanych usług
4. Techniki budowania zaufania
5. Dostosowanie propozycji do indywidualnych potrzeb
6. Aspekty etyczne i prawne rekomendacji medycznych
7. Podsumowanie i pytania

