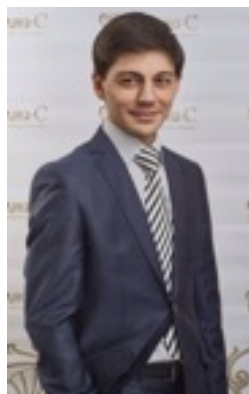


Уважаемые стоматологи!
Приглашаем Вас на семинар Евгения Некрасова,
который будет проходить
в Новосибирске 1 апреля 2018 года
«Стратегическое управление
стоматологической клиникой»



Учебный центр
«ПРОФЕССИОНАЛ»
г. Санкт-Петербург
www.profistomat.ru



лектор: Евгений Васильевич Некрасов

Директор по развитию Стоматологической клиники «Студия-С», г. Екатеринбург. Развитием стоматологического бизнеса занимается с 2007 года.

Трижды вошел в TOP-250 Российских руководителей в 2012, 2013 и 2014 годах по версии журнала «Генеральный директор»

Эксперт-практик (*антиконсультант*) по стратегическому управлению, маркетингу и культуре обслуживания

Выпускник Уральского Государственного Технического Университета им. Б.Н. Ельцина, Урало-Сибирского Института Бизнеса, Московской Международной Бизнес-школы МИРБИС.

Евгений Некрасов о своем курсе: <https://yadi.sk/i/O3kz7Xao3MqvdW>

1 апреля 2018 г.

Стратегическое управление стоматологической клиникой

Пошаговое руководство по завоеванию стоматологического рынка

Дорогие коллеги! Участие в данной программе потребует от Вас выполнения самой трудной (я серьезно, без сарказма) работы - думать! Поэтому те, кто хочет просто послушать, зря потратят деньги и время. Мы пройдем все шаги стратегического планирования вместе. Методику и инструменты, переведенные с «умного» на русский язык, Вы унесете с собой и сможете запустить стратегические процессы (или большую их часть) в клинике самостоятельно. Зачем? Смотрите название программы. Комплексное лечение пациента без плана не очень удачная затея, как и ведение бизнеса без стратегии. Приходите, я поделюсь с Вами практическим опытом, ведь я был там... и сделал это...

В чём все-таки польза

1. Это витамины полезны, а стратегия необходима, если Вы хотите развиваться и завоевывать рынок.
2. Вывернемся на изнанку и вывернем всех, кто нам интересен. Проведем глубокий всесторонний анализ своей клиники и внешней среды, найдем резервы для роста.
3. Никаких Ваших хотелок при мотивации сотрудников. Научимся выстраивать справедливую (да, так бывает) систему оценки персонала, основанную на стратегии, а значит не приводящую к бунтам и саботажам на Ваших кораблях.
4. Показатели Вашей работы, которые Вы выберете в качестве ключевых (самых важных), начнут расти как на дрожжах, проверено.
5. БОНУС не в тему, но полезный! Приносите с собой Ваши рекламные материалы, почеркаемся. Я привлекаю в свою клинику 120 первичных в месяц и кое-что знаю о продвижении.

Программа семинара:

6. А нам это надо? Еще аргументы для сомневающихся

- 6.1. Стратегия как интегратор целей.
- 6.2. Стратегия как мотиватор.
- 6.3. Стратегия как проект.
- 6.4. Стратегия как обязательный этап жизненного цикла клиники.

7. Налево пойдешь - коня потеряешь, направо пойдешь... в общем, варианты есть. Выбор стратегических ориентиров

- 7.1. Мне таблеток от жадности, да побольше! Разработка стратегического Видения
- 7.2. Кто-нибудь из Ваших сотрудников ее помнит? Разработка Миссии
- 7.3. Пойди туда не знаю куда. Вектор роста

8. Сбор жалоб, осмотр, анамнез... себе. Ситуационный анализ

- 8.1. К лесу передом. Ситуация и тенденции на рынке
- 8.1.1. Ради интереса. Размер и темпы роста рынка, доля рынка.

- 8.1.2. *Куда все подевались?* Сдерживающие факторы, ограничивающие рыночный спрос на стоматологические услуги
- 8.1.3. *Сначала вяжемся, а там разберёмся или...* Анализ конкурентной среды
- 8.1.4. *Постоянны только перемены.* Тенденции
- 8.2. *Все из-за них или ради них?* Пациенты
 - 8.2.1. *Девушки бывают разные.* Сегментация Пациентов
 - 8.2.2. *А ты мне нравишься!* Оценка привлекательности сегментов
- 8.3. *Продавая незримое.* Стоматологические услуги
 - 8.3.1. *Слепила из того, что было.* Структура портфеля услуг
 - 8.3.2. *Лишних вещей не держи в жилище, сразу станет просторней и чище.* Портфельный анализ
- 8.4. *Выше нас только горы.* Ключевые компетенции
- 8.5. *А солнце садится и надо успеть - с врагами сразиться и песню долететь.* Конкурентный анализ
 - 8.5.1. *Чем богаты, тем и рады.* Анализ преимуществ
 - 8.5.2. *Найти десять ну или хоть сколько-нибудь отличий.* Сравнение с конкурентами
- 9. *Все по полочкам.* SWOT-анализ
 - 9.1. *Использовать.* Сильные стороны
 - 9.2. *Устранить.* Слабые стороны
 - 9.3. *Реализовать.* Возможности
 - 9.4. *Минимизировать.* Угрозы
- 10. *Когда не знаешь, куда идешь, любая дорога покажется длинной.* Долгосрочные и краткосрочные стратегические цели
 - 10.1. *Свет в конце тоннеля.* Долгосрочные стратегические цели
 - 10.2. *Сколько вешать в граммах?* Краткосрочные стратегические цели и показатели
- 11. *Все, что можно представить, можно осуществить.* Проекты
 - 11.1. Цели, Задачи, Ответственные, Сроки, Ресурсы
- 12. *Сначала может быть немножко неприятно.* Разработка системы контроля за показателями
 - 12.1. *Если виноватых больше одного, виноватых нет.* Распределение ответственности за показатели
 - 12.2. *Каждому по способностям.* Определение методик расчета индивидуальной результативности сотрудников
- 13. *Долго запрягаем, быстро едем.* Подготовка к стратегической сессии
 - 13.1. *Трус не играет в хоккей.* Определение команды стратегической сессии
 - 13.2. *Зачем нарушил мой покой?* Ознакомление участников с содержанием и запланированными результатами проекта
 - 13.3. *Толщина этого отчета надежно защищает его от риска быть прочитанным.* Сбор исходной корпоративной и маркетинговой информации

Стоимость семинара: **9500 руб.**,

При регистрации 2 докторов от клиники стоимость для каждого **7500 руб.**

В стоимость входят обед, кофе-паузы, выдается именной сертификат и свидетельство НМО с кодом ИКП. Стоматолог получает **6 кредитов** для одной из специальностей: «Организация здравоохранения и общественное здоровье», «Стоматология терапевтическая», «Стоматология общей практики», «Стоматология детская», «Стоматология ортопедическая», «Стоматология хирургическая», «Ортодонтия»,

*В соответствии со статьей 101 Федерального закона № 323-ФЗ, статья 69 № 323-ФЗ (об аккредитации) вступает в силу с 1 января 2016 года. Поэтому аккредитационные часы (Свидетельство с кодом ИКП) **необходимы только** для специалистов, которые получили свидетельство об аккредитации специалиста после 1 января 2016 года.*

Обращаем Ваше внимание, что на основании Письма МЗ РФ № 16-5/10/2-7567 с разъяснениями о повышении квалификации в период с 2016 по 2026 гг. сертификаты специалистов будут выдаваться лицам до 1 января 2021 года включительно с учетом этапности перехода к системе аккредитации специалистов, а соответственно право на осуществление медицинской деятельности по указанным сертификатам будет пролонгировано до 1 января 2026 года. Таким образом, право на осуществление медицинской деятельности начиная с 1 января 2016 года может быть подтверждено соискателем лицензии либо сертификатом специалиста либо свидетельством об аккредитации специалиста.



Место проведения: Бизнес-отель Gorsky City Hotel, г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 144а, конференц-зал «Лондон»

Время проведения: Регистрация с 09-00 до 10-00, семинар с 10-00 до 17-00 (с перерывами на обед и кофе-паузы).

**Бизнес-отель Gorsky City Hotel предоставляет СКИДКУ НА ПРОЖИВАНИЕ УЧАСТНИКАМ 30%,
отдел бронирования номеров в отеле: +7 (383) 230 55 56, +7 (383) 230 55 55,
book@gorskiycityhotel.ru**

Предварительная регистрация участников обязательна до даты проведения мероприятия!

[Запись и дополнительная информация:](#)

Директор Светлана Олеговна Хапилина, +7 (921) 862-98-24  
Региональный менеджер Светлана Станиславовна Чукалина, +7(981)-108-80-77
e-mail: xso@mail.ru / сайт: www.profistomat.ru

[Форма оплаты:](#)

-оплата по безналичному расчету: только на основании выписанного счета от ООО «ПРОФЕССИОНАЛ», просьба реквизиты для выставления счетов отправлять на эл. адрес: xso@mail.ru

-оплата за наличный расчет: оплата по акции - звоните директору уч/ц., оплата не по акции - в день проведения мероприятия при регистрации участников семинара, только с предварительной записью накануне.

[Мы в соцсетях:](#)





public92896615



facebook

professionalstomatolog/
UCebn3_YQ6dxFBiWEA5cG2Ww



professionalstomatolog



channel/

[В дни проведения семинара будет осуществляться продажа литературы по стоматологии.](#)