|  |  |
| --- | --- |
| ***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:

1. А нам это надо? Еще аргументы для сомневающихся
	1. Стратегия как интегратор целей.
	2. Стратегия как мотиватор.
	3. Стратегия как проект.
	4. Стратегия как обязательный этап жизненного цикла клиники.
2. Налево пойдешь – коня потеряешь, направо пойдешь… в общем, варианты есть. Выбор стратегических ориентиров
	1. *Мне таблеток от жадности, да побольше!* Разработка стратегического В*и*дения
	2. *Кто-нибудь из Ваших сотрудников ее помнит?* Разработка Миссии
	3. *Пойди туда не знаю куда.* Вектор роста
3. Сбор жалоб, осмотр, анамнез… себе. Ситуационный анализ
	1. *К лесу передом.* Ситуация и тенденции на рынке
		1. *Ради интереса.* Размер и темпы роста рынка, доля рынка.
		2. *Куда все подевались?* Сдерживающие факторы, ограничивающие рыночный спрос на стоматологические услуги
		3. *Сначала ввяжемся, а там разберёмся или...* Анализ конкурентной среды
		4. *Постоянны только перемены.* Тенденции
	2. *Все из-за них или ради них?* Пациенты
		1. *Девушки бывают разные.* Сегментация Пациентов
		2. *А ты мне нравишься!* Оценка привлекательности сегментов
	3. *Продавая незримое.* Стоматологические услуги
		1. *Слепила из того, что было.* Структура портфеля услуг
		2. *Лишних вещей не держи в жилище, сразу станет просторней и чище.* Портфельный анализ
	4. *Выше нас только горы.* Ключевые компетенции
	5. *А солнце садится и надо успеть – с врагами сразиться и песню допеть.* Конкурентный анализ
		1. *Чем богаты, тем и рады.* Анализ преимуществ
		2. *Найти десять ну или хоть сколько-нибудь отличий.* Сравнение с конкурентами
4. Все по полочкам. SWOT-анализ
	1. Использовать. Сильные стороны
	2. Устранить. Слабые стороны
	3. Реализовать. Возможности
	4. Минимизировать. Угрозы
5. Когда не знаешь, куда идешь, любая дорога покажется длинной. Долгосрочные и краткосрочные стратегические цели
	1. *Свет в конце тоннеля.* Долгосрочные стратегические цели
	2. *Сколько вешать в граммах?* Краткосрочные стратегические цели и показатели
6. Все, что можно представить, можно осуществить. Проекты
	1. Цели, Задачи, Ответственные, Сроки, Ресурсы
7. Сначала может быть немножко неприятно. Разработка системы контроля за показателями
	1. *Если виноватых больше одного, виноватых нет.* Распределение ответственности за показатели
	2. *Каждому по способностям.* Определение методик расчета индивидуальной результативности сотрудников
8. Долго запрягаем, быстро едем. Подготовка к стратегической сессии
	1. *Трус не играет в хоккей.* Определение команды стратегической сессии
	2. *Зачем нарушил мой покой?* Ознакомление участников с содержанием и запланированными результатами проекта
	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.**

С**томатолог  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 (Cвидетельство 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 менеджерСветлана Станиславовна Чукалина,**+7(981)-108-80-77**

е-mail**:** **xso@mail.ru** **/** сайт**:** [**www.profistomat.ru**](http://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](https://vk.com/public92896615)  [professionalstomatolog/](https://www.facebook.com/professionalstomatolog/)[professionalstomatolog](https://www.instagram.com/professionalstomatolog/) channel/UCebn3\_YQ6dxFBiWEA5cG2Ww

**В дни проведения семинара будет осуществляться продажа литературы по стоматологии.**