

PROaktyvus aptarnavimas odontologijos įstaigoje

Kaip aptarnauti efektyviai: be streso, per trumpesnį laiką su **maksimaliais** rezultatais?

Pagrindinė bet kurio verslo užduotis – parduoti savo prekę (paslaugą). Medicininės paslaugos – ne išimtis, nes tai ne tik gydytojo ir paciento santykis. Pacientas – tas pats klientas, kuris tikisi problemos sprendimo ir tinkamo aptarnavimo. Ir ne tik nuo kvalifikuotos pagalbos priklauso, ar pacientas (klientas) grįš pas mus vėl, ar pasirinks mūsų konkurentus.

Kodėl odontologijos įstaigų vadovams, vadybininkams, gydytojams verta dalyvauti ?

IŠSPRĘSIM problemas:

- ⊗ **Ignoruojamos pardavimo per aptarnavimą funkcijos:** odontologų nepasiruošimas | sąmoningas pasyvumas | komunikacinės klaidos.
- ⊗ **Mažas naudingo veiksmo koeficientas:** problematiški klientai | dėmesys mažoms vertėms | neišnaudojamas potencialas.
- ⊗ **Personalo vidiniai barjerai:** baimė klientams siūlyti brangias paslaugas | klaidingi įsitikinimai | įtaigumo stoka.

Gausite ATSAKYMUS:

- ✓ kokie veiksmai sukuria maksimalius rezultatus: gebėsit be streso **dirbti našiau** ir **pelningiau**;
- ✓ kaip su klientais rasti bendrą kalbą: **sumažinsite konfliktų** kiekį, **rezultatyviau bendrausite** telefonu ir gyvai;
- ✓ 5 principai kaip suprasti, kas iš tikro svarbu klientams: gebėsite **parinkti sprendimą** už kuri klientas **sutiks sumokėti**;
- ✓ 6 įtaigaus pasiūlymo principai: labiau sudominsite klientą, jis akivaizdžiai **suvoks**, kodėl jam **reikalinga Jūsų paslauga**;
- ✓ atskirsite tariamus ir tikruosius prieštaravimus: gebėsite juos pašalinti - „NE“ paversite į „TAIP“.

Mokymų temos:

1. Pasiruošimas rezultatų maksimizavimui.

- Svarbiausi veiksmai ir resursų paskirstymas.
- Klientų segmentavimas ir proporcijos.
- UP-SALES.

2. Kliento situacijos identifikavimas.

- Būtinai faktai poreikių suvokimui (kas paslėpta).
- Klaidingų prielaidų žala, kaip jų išvengti.
- Veiksmo TRIGGER'iai.

3. Įtaigi kalba.

- Už ką klientas sumoka pinigus?
- Įtaigus pasiūlymas.
- Kam griežtas NE!

4. Prieštaravimų pašalinimas.

- Kodėl klientas atsisako paslaugos?
- „NE“ psichologija ir motyvai.
- Kaip „-“ paversti „+“.

5. PROaktyvumo profesionalas.

- Kaip sau padėti?
- Naudingo veiksmo koeficientas.
- Rezultatyvi elgsena: kur potencialas?

Mokymų treneris:

Valentinas Marinionokas – profesionalus mokymų treneris, inovatyvus pardavėjas-praktikas, programų „Grizlio Metodas“ autorius. Sertifikuotas NLP praktikas.

18 metų patirtis – praktiniuose B2B/ B2C pardavimuose.

8 metų patirtis – suaugusiųjų mokyme.

2 apdovanojimai – metų pardavėjas.

- Alytaus regione pasiekė mobiliojo ryšio paslaugų pardavimo rekordą.
- Nekomercinių automobilių segmente pasiekė naujų automobilių pardavimo rekordą.
- Žemaitijos regione sukūrė prekių gyvūnams parduotuvių tinklą.
- Latvijoje padėjo sėkmingai startuoti noriunoriunoriu.lt poilsio paslaugų portalui.
- 97 % patenkintų mokymų dalyvių.

Ekspertinės sritys:

- pardavimai ir klientų aptarnavimas (B2B/ B2C);
- įtaigi kalba/ produkto (paslaugos) prezentacija;
- prieštaravimų/ konfliktinių situacijų valdymas;
- asmeninis tobulėjimas ir efektyvumas;
- efektyvaus mokymosi metodikos.



Atsiliepimai:



Evaldas Paliliūnas
UAB „Aedilis“
Pardavimų vadovas

„Grizlio Metodo tęstinius mokymus pasirinkome, išgirdę rekomendacijas iš kitos įmonės. Mokymai viršijo visus lūkesčius ir geriausias to pavyzdys - stipriai pagerėję rezultatai! Valentino ilgametė pardavimo praktika, gera energija ir nenuobodus mokymo būdas, bei namų darbai mokymus paverčia interaktyvia diskusija ir geriausio sprendimo paieška“



Danguolė Pranskėnienė
Moore Stephens Vilnius
Direktore

„Labai gerai Valentinas apibendrino tai, ką buvau girdėjusi kituose seminaruose apie pardavimus. Parodė, kurioje pardavimų grandyje yra tos razinos, apie kurias kituose seminaruose gaisau dienas ir nepritaikiau su nauda. Valentinas paskatina veikti ir atlikti pardavimų žingsnius tobulai“



Marius Jansonas
FIKVA
Prezidentas

„Patiko, kad ne tik klausėm, bet ir susidėliojom savo strategiją. Darbavomės su savo situacijom, su savo pirkėjais – ir šaltais, ir šiltais. Rekomenduočiau tiems, kurie stringa su savo pardavimais. Valentinas, turėdamas daug patirties – labai aiškiai sudėlioja kaip dirbti su klientais, kad pardavimai nenutrūktu. Rekomenduojau ir labai kviečiu į Valentino seminarus“

Klientai:



UAB „EVS Group“
info@evsgroup.lt
+370 63 832 762

NORINTIEMS TIKRŲ REZULTATŲ !



Praktinė informacija

Kviečiame aktyvius, įstaigos veiklą nuolat gerinančius vadovus, aukščiausių rezultatų siekiančius odontologus, administratorius, vadybininkus į išskirtinius mokymus odontologijos įstaigų darbuotojams

Mokymų vieta	Klaipėda. Viešbutis ibis Styles Klaipeda Aurora.
Lektorius	pardavimų ir klientų aptarnavimo ekspertas Valentinas Marinionokas.
Mokymų data	2018 m . sausio 26 d.
Mokymų laikas	nuo 9:00 iki 16: 30.
Investicija	110 €. Dalyvaujant dviems ir daugiau asmenų iš tos pačios įstaigos kiekvienam dalyviui taikoma 20 € nuolaida.
Į kainą įskaičiuota	lektoriaus paskaita, konsultacijos mokymų metu, dalomoji medžiaga, kavos pertraukėlės

Registruotis į mokymus galite:

1. EVS Group tinklapyje užpildę registracijos anketą www.evsgroup.lt/artimiausi-renginiai;
2. telefonu - +370 656 61069;
3. el. paštu atsiuntę užpildytą dalyvio registracijos anketą Eglei Vitkauskaitei e.vitkauskaite@evsgroup.lt