КАРТКА ЗАХОДУ

(*майстер-клас, симуляційний тренінг, тренінг з оволодіння практичними навичками, тренінг, семінар, фахова (тематична) школа*)

БПР МЕДИЧНИХ ТА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ

1. Назва заходу БПР	Як керівнику підвищити конкурентоспроможніть медзакладу і зробити його успішним
2. Назва Провайдера (з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань)	Товариство з обмеженою відповідальністю «Експертус Тек»
3. Співорганізатори заходу	відсутні
4. Цільова аудиторія (відповідно до Номенклатури лікарських спеціальностей)	Організація і управління охороною здоров'я
5. Вид заходу БПР	семінар
6. Запланована кількість учасників	40
7. Мета навчання	– Ознайомитися з принципами створення маркетингової стратегії. – Розглянути, як створити позитивний бренд закладу. – Відпрацювати навички просування послуг за допомогою маркетингових інструментів. – Обговорити, як формувати ціни на послуги. – Опанувати методи ціноутворення. – Розглянути способи побудови клієнтського сервісу. – Навчитися вимірювати рівень сервісу. – Розробити покроковий алгоритм дій, як підвищити клієнтського сервісу.
8. Метод / методи навчання	Лекція з демонстрацією, пояснення, аналіз конкретних ситуацій, дискусія, круглий стіл
9. Кількість балів БПР	20
10. Дата заходу БПР	15—18.11.2023
11. Місце проведення заходу БПР (повна адреса)	м. Ужгород, вул. Собранецька, 150, готель Apartel Uzhhorod
12.Прізвище, ім'я та по батькові лектора/тренера	Тарасюк Тетяна Анатоліївна, Худякова Алла Євгенівна
13.Резюме лектора/тренера	**Тарасюк Тетяна Анатоліївна** — юрист, адвокат, фахівець у галузі медичного права, засновник юридичної компанії «Medcraft», директор Медичного центру Medcraft, у минулому — юрист

	Управління охорони здоров'я Луцької міської ради. **Худякова Алла Євгенівна** — шеф-редактор Експертус Охорона здоров'я, експерт з економічних питань зі стажем роботи в медичній галузі більше 12 років, викладач навчальної дисципліни «Організація та фінансування охорони здоров'я» в Інституті післядипломної освіти КНУ ім. Т. Г. Шевченка.
14.Програма заходу БПР	**День 1. 16 листопада** Блок 1. Створюємо маркетингову стратегію 1. Як організувати роботу маркетингового відділу 2. Як визначити цільову аудиторію і скласти «портрет» споживача 3. Як створити позитивний бренд закладу 4. Як зареєструвати і захистити торговельну марку і домен 5. Як скласти маркетинговий план Блок 2. Надаємо платні послуги 1. Які заклади можуть надавати медичні послуги за плату 2. Як обрати метод ціноутворення і встановити ціни на послуги 3. Чи обов'язково рахувати собівартість 4. Якими документами оформити діяльність із платних послуг 5. Як не порушити антикорупційне й антимонопольне законодавство **День 2. 17 листопада** Блок 3. Просуваємо послуги за допомогою маркетингових інструментів 1. Як оцінити потенціал ринку 2. Який контент обирати і як комунікувати з аудиторією 3. Як рекламувати заклад і послуги 4. Що заборонено в «медичній» рекламі 5. Що таке digital-маркетинг і чи потрібен він медзакладу 6. Як укладати договори про маркетингові послуги Блок 4. Вибудовуємо клієнтоорієнтованість 1. Як рівень клієнтського сервісу впливає на послуги

	2. Як визначити потреби й очікування пацієнтів 3. Як виміряти рівень сервісу 4. Як підвищити клієнтський сервіс 5. Як довести, що ваш заклад клієнтоорієнтований
15. Опис вимог рівня знань, володіння темою, навичок, досвіду учасників до моменту реєстрації на даний захід (за потреби)	Вимоги відсутні
16. Технічна підтримка (так/ні?). *У разі якщо під час проведення заходу БПР з оволодіння певними практичними навичками планується використання медичних виробів, які надані дистриб'ютором, Провайдер розміщує копію угоди, в якій зазначено шляхи недопущення виникнення потенційного конфлікту інтересів та заборону використання торгової назви медичного виробу*	Ні
17. Методи оцінювання набутих знань	Тестування
18. Код заходу БПР (*Реєстраційний номер заходу БПР вноситься після присвоєння Адміністратором*)	