«Кураж продаж. PRO Клиника»

Как увеличить средний чек и LTV пациента, не превращая врачей в «продажников»

Игровая система диагностики и развития коммуникации врачей и сотрудников медицинских организаций

продажа = забота о пациенте



23 ГОДА ПРАКТИКИ В ПРОДАЖАХ

АВТОР СИСТЕМЫ

Борис Сазонов

Пациенту нужна помощь. Но команда не всегда предлагает её вовремя

ВРАЧИ И АДМИНИСТРАТОРЫ ЧАСТО
СТАЛКИВАЮТСЯ С СИТУАЦИЯМИ:

«Не хочу навязывать услугу»

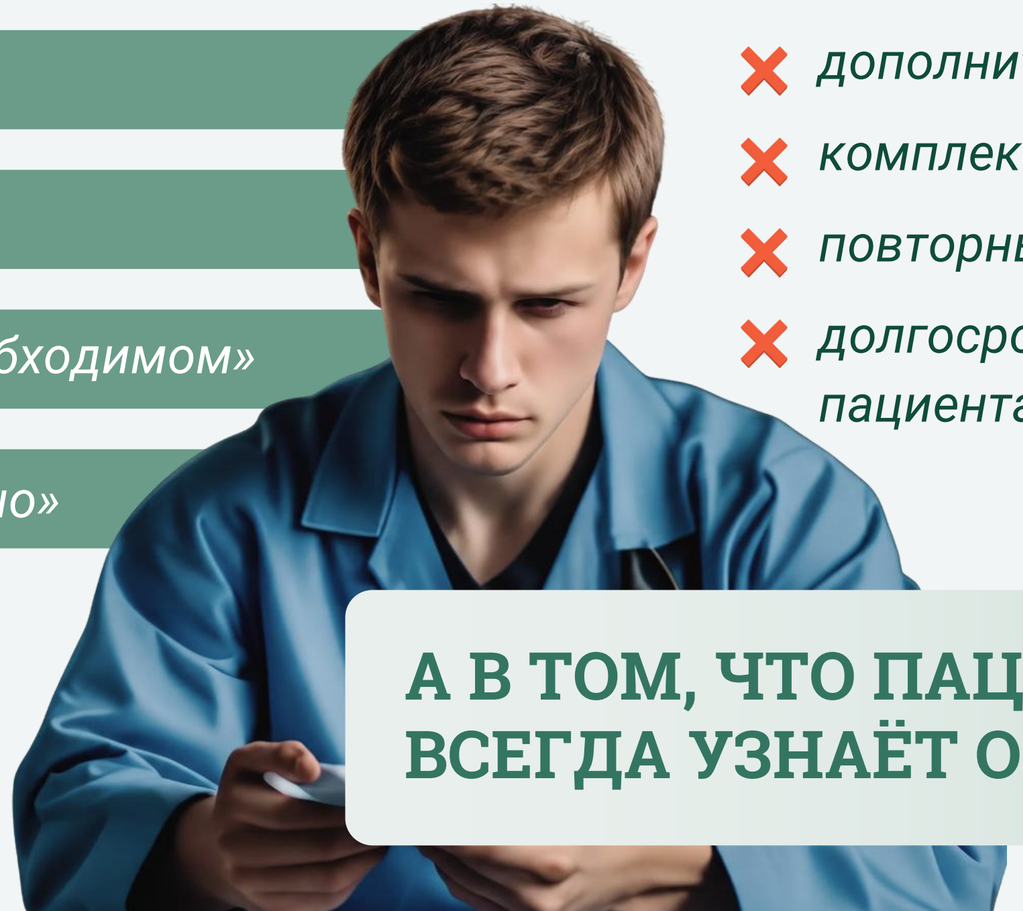
«Пациент подумает, что я продаю»

«Мне проще рассказать только о необходимом»

«Пациент сам спросит, если ему нужно»

В РЕЗУЛЬТАТЕ КЛИНИКА
МОЖЕТ ТЕРЯТЬ

- ✖ *дополнительные услуги;*
- ✖ *комплексные программы;*
- ✖ *повторные визиты;*
- ✖ *долгосрочную ценность пациента.*



ПРОБЛЕМА НЕ В ОТСУТСТВИИ УСЛУГ

А В ТОМ, ЧТО ПАЦИЕНТ НЕ ВСЕГДА УЗНАЁТ О НИХ ВОВРЕМЯ

Когда команда боится «продавать», клиника теряет возможности помочь пациенту

ВРАЧ

Боится навязывать →

не всегда предлагает дополнительные диагностические возможности.

АДМИНИСТРАТОР

Работает по запросу пациента →

упускает возможность предложить следующий шаг.

РУКОВОДИТЕЛЬ

Видит выручку и средний чек →

не видит, на каком этапе теряется потенциальный доход.

КЛИНИКА → ТЕРЯЕТ ПОВТОРНЫЕ ВИЗИТЫ, КОМПЛЕКСНЫЕ УСЛУГИ И LTV ПАЦИЕНТА

ЕСЛИ **КОММУНИКАЦИЯ НЕ ПОМОГАЕТ ПАЦИЕНТУ**
УВИДЕТЬ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ, **БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТА НЕТ**

Продажа в медицине — это не «впаривание».
Это помощь пациенту принять правильное решение.

❌ ПРОДАЖА = навязывание

✅ ПРОДАЖА выявить потребность → объяснить ценность → предложить решение



Допродажа

→ расширение диагностического окна
→ комплексный подход
→ повышение приверженности лечению
→ повторный контакт с пациентом

МЫ НЕ УЧИМ ВРАЧЕЙ ПРОДАВАТЬ

Мы учим говорить о ценности медицинской помощи так, чтобы пациент её понимал.

В РЕАЛЬНЫХ МЕДИЦИНСКИХ СИТУАЦИЯХ ВИДНЫ НЕ ПРОСТО «ЗНАНИЯ СОТРУДНИКА», А ТО, КАК ОН ДЕЙСТВУЕТ В КОММУНИКАЦИИ С ПАЦИЕНТОМ

Мы диагностируем умения сотрудника:

01	**Выявлять потребности**	*Насколько сотрудник умеет задавать правильные вопросы?*
02	**Аргументировать**	*Может ли объяснить ценность дополнительной услуги понятным пациенту языком?*
03	**Работать с возражениями**	*Как реагирует на «дорого», «я подумаю», «мне это не нужно»?*
04	**Предлагать следующий шаг**	*Предлагает ли сотрудник продолжение маршрута пациента?*
05	**Соблюдать этичность**	*Умеет ли говорить о стоимости и услугах без ощущения навязывания?*

РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ ПОКАЗЫВАЮТ НЕ ТО, ЧТО СОТРУДНИК ЗНАЕТ, А ТО, КАК ОН ДЕЙСТВУЕТ.

КАК РАБОТАЕТ «Кураж продаж. PRO КЛИНИКА»

От диагностики — к устойчивому навыку

ДИАГНОСТИКА

Настольная деловая игра. **До 6 участников.**

Реальные бизнес-кейсы помогают выявить модели поведения и компетенции в продажах.

ПРАКТИКА

«Прокачка». **До 10 участников.**

Ролевые отработки переговоров, рекомендаций и работа с возражениями.

АНАЛИТИКА

ИИ-аналитика

Независимая оценка компетенций, выявление зон роста и персональные задания.

МАСШТАБИРОВАНИЕ

Онлайн-платформа Gamler

Единый стандарт обучения и развития для удаленных и распределенных команд.

ЗАКРЕПЛЕНИЕ

5 минут ежедневной практики, развитие навыков и командные соревнования.

Не разовое обучение, а **система**, которая **формирует и закрепляет навык в работе.**

Что меняется после внедрения?

ВРАЧИ И АДМИНИСТРАТОРЫ

Уверенно предлагают дополнительные услуги без ощущения навязывания

ПАЦИЕНТЫ

Лучше понимают ценность следующего шага → выше вероятность повторного обращения

РУКОВОДИТЕЛЬ

Видит реальные точки потерь и компетенции, которые влияют на результат

КОМАНДА

Получает персональные рекомендации вместо универсального обучения «для всех»



Команда начинает не просто знать, что говорить, а применять это в работе с пациентом.

ФОРМАТЫ РАБОТЫ

01 ПИЛОТНАЯ ИГРА-АУДИТ

Экспресс-диагностика

До 6 участников

Собственник / главврач / РОП / ключевые врачи / администраторы

2 часа

Разбор реальных кейсов вашей клиники



30 000 ₽

НА ВЫХОДЕ: *ии-отчёт* · *независимая обратная связь* · *разбор командных барьеров* · *персональные задания*

02 ИГРА-ОБУЧЕНИЕ PRO КЛИНИКА

Глубокая прокачка команды

До 10 участников

Врачи / менеджеры / администраторы

6 часов

Ролевые отработки + реальные медицинские ситуации

95 000 ₽



НА ВЫХОДЕ:

- Единый стандарт коммуникации
- ИИ-аналитика по каждому сотруднику
- Готовые скрипты-мостики
- Практика работы с возражениями

НАЧНИТЕ С ДИАГНОСТИКИ, А НЕ С ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ

Проведите пилотную игровую сессию и увидьте,
где ваша команда теряет возможности для роста.



+7-937-30-99-341

БОРИС САЗОНОВ,
автор системы Кураж продаж®

При заказе игры-обучения PRO КЛИНИКА
в сентябре — 1 месяц корпоративного доступа
к ИИ-тренажёру для всей команды!

